

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E DE RELAÇÕES  
INTERNACIONAIS**

**RONIEL ANTONIO DA SILVA**

**MICROCRÉDITO E SUAS RELAÇÕES COM O DESENVOLVIMENTO  
LOCAL: UM ESTUDO DE CASO SOBRE O BANCO DA FAMÍLIA**

**FLORIANÓPOLIS, 2012**

RONIEL ANTONIO DA SILVA

**MICROCRÉDITO E SUAS RELAÇÕES COM O DESENVOLVIMENTO  
LOCAL: UM ESTUDO DE CASO SOBRE O BANCO DA FAMÍLIA**

Monografia submetida ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharelado.

**Orientador:** Prof. Lauro Mattei, Dr.

FLORIANÓPOLIS, 2012

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC**  
**CENTRO SÓCIO ECONÔMICO**  
**DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E DE RELAÇÕES**  
**INTERNACIONAIS**

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 10 ao aluno Roniel Antonio da Silva, na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação desse trabalho.

Banca Examinadora:

---

Prof. Dr. Lauro Mattei

---

Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Carmen Rosário Ortiz Gelinski

---

Prof. Dr. José Antônio Martins

Dedico este trabalho às três mulheres de  
minha vida (mãe, avó e esposa) e em  
especial a meu filho querido e amado  
Saulo.

## AGRADECIMENTOS

Neste trabalho monográfico, considero este momento de agradecimentos, não apenas como uma oportunidade de escrever a quem esteve comigo durante seu desenvolvimento, mas me darei o direito de agradecer a quem esteve comigo durante todo o percurso de chegar até aqui.

Primeiramente agradeço à inteligência suprema, causa primaria de todas as coisas: Deus.

Em seguida, a principal base humana: a família.

Minha amada Sila por seu amor, companheirismo, conforto, parceria, amizade, e tudo aquilo que significa para mim e, especialmente pelo meu maior presente: Saulo.

E ao meu querido e amado filho Saulo, que ilumina os meus dias desde o primeiro ano de universidade.

Minha mãe Tere, pelo amor e por sua bravura, com quem aprendi que sempre é possível alcançar nossos sonhos e vencer os desafios.

Minha segunda mãe, a avó Rosália, pelo amor, carinho e por ter sido minha “investidora pré-concurso” que sem este não teria chegado até aqui desta forma.

Meu padrasto Emilio, que revolucionou nossa família com toda esta cultura dos seus 80 anos, e que muito acrescentou na vida dos Silvas.

E todos os demais familiares que sempre fizeram votos de sucesso para minha vida e que se sintam homenageados nestas linhas.

Em terceiro, agradeço aos Amigos:

Aos Amigos da cidade natal que foram os irmãos que na infância não tive.

Aos Amigos e colegas de trabalho das cidades pelas quais passei que foram muito importantes durante este trajeto.

Aos Amigos de Florianópolis e da UFSC com quem estou e estive mais presente durante os últimos anos. Ao Mauro que assim como Sila foram cobaias pré-defesa.

E aos Amigos do Caminho com quem tive o privilégio de entender um pouco mais sobre a vida real, dando ainda mais valor à vida e sendo outro estímulo de que um mundo melhor é possível.

Em quarto ao estado brasileiro, por ter tido a oportunidade de receber ensino público e gratuito durante toda a minha vida estudantil e acadêmica, me proporcionando o privilegio de integrar uma pequena parcela da população.

Em quinto, aos professores de Economia da UFSC, e as muitas incríveis aulas que tive a oportunidade de assistir e ampliar minha visão de mundo.

A meu orientador Lauro Mattei. Agradeço sua paciência, suas indicações e orientações, e todo aprendizado que tive com este trabalho e também pela qualidade de suas contribuições para com este orientando.

A banca, pelas preciosas contribuições que prestaram para com este trabalho.

À Universidade Federal de Santa Catarina, agradeço a todos, dos responsáveis pela limpeza até a Reitoria que com a cooperação e trabalho permitem que haja as condições propícias para a educação.

Em sexto, ao Banco da Família, a presidente Isabel Baggio, ao gerente Rafael, a gerente Silvana, a agente de crédito Deyse, a todos os clientes entrevistados e as agentes que reponderam aos questionários, bem como a todos aqueles que fazem parte do Banco da Família. O meu muito obrigado pela oportunidade de estudá-lo.

Enquanto finalizo este trabalho, um acontecimento comoveu o Rio Grande do Sul, o Brasil e o mundo. Santa Maria amanheceu no último domingo de janeiro de 2013 com um incêndio que levou mais de 200 jovens universitários da UFSM a trilharem novas dimensões do infinito. Assim, não como agradecimento, mas como dedicatória deixo minha homenagem a esses pais, que não verão seus filhos se formar, e a estes jovens, que não poderão realizar este sonho.

**“Graças ao microcrédito, os pobres podem conjugar seu capital humano e seu capital monetário para melhorar as condições de vida e o mundo que os cerca.”**

**(Muhammad Yunus)**

## RESUMO

Este trabalho discute o tema do microcrédito tendo por objetivo compreender suas relações com o desenvolvimento local a partir da melhoria da qualidade de vida das pessoas. Dentre as principais contribuições, este trabalho traz o histórico sobre o microcrédito como instrumento de crédito e de mudanças econômicas e sociais. A partir disto, são feitas algumas conexões com o desenvolvimento econômico, tendo como foco o território e o local. Há no decorrer do estudo, ainda, uma discussão sobre as principais visões ou paradigmas (emancipatório x liberal) que alguns autores têm definido sobre o microcrédito. O panorama geral do microcrédito no Brasil e em Santa Catarina é analisado com o propósito de situar seu papel na conjuntura econômica atual permitindo ter acesso a algumas das principais experiências de microcrédito no Brasil e também no estado de Santa Catarina. A fim de compreender ainda mais profundamente os impactos do microcrédito sobre a vida das pessoas, realizou-se um estudo de caso sobre o Banco da Família de Lages, uma das instituições pioneiras em microcrédito no estado de SC. A partir de pesquisa de campo chegou-se a resultados que demonstram diversas percepções sobre a contribuição do microcrédito para a melhoria da qualidade de vida e do desenvolvimento local.

Palavras-chave: Microcrédito. Desenvolvimento econômico. Desenvolvimento local. Banco da Família.



## ABSTRACT

This paper aims at discussing microcredit in order to understand its relationship with local development based on improvement of people's quality of life. Among its main contributions, this study reports on the history of microcredit as an instrument of both credit and economic and social changes. Based on that, some relationships are established with economic development focusing on territory and locality. Besides that, this study discusses the main visions and paradigms (emancipatory versus liberal) of some scholars when defining microcredit. Next, an overview of microcredit in Brazil and in Santa Catarina is analyzed in order to situate their role in the current economic conjuncture allowing access to some of the key experiences of microcredit in both Brazil and the state of Santa Catarina. In order to understand more deeply the impact of microcredit on people's lives, a case study was carried out in the *Banco da Família de Lages* (Family Bank of Lages), a pioneer microcredit institution in the state of Santa Catarina. Based on the field research, our results show different perceptions about the contribution of microcredit to improve the quality of life and local development.

Keywords: Microcredit. Economic development. Local development. Family Bank.

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1:</b> Subvenções aos bancos públicos em 2012 .....	35
<b>Tabela 2:</b> Diferenças entre o paradigma liberal e emancipatório .....	40
<b>Tabela 3:</b> Diferença entre Crédito Tradicional e o Microcrédito Produtivo Orientado.	49
<b>Tabela 4:</b> Tabela com classificação das 183 instituições operantes no país ao final de 2002. ....	51
<b>Tabela 5:</b> Indicadores de alcance conforme relatório anual 2011: .....	59
<b>Tabela 6:</b> Indicadores de alcance por estado conforme relatório anual 2011:.....	59
<b>Tabela 7:</b> Números Consolidados das Associadas à AMCRED – SC desde a data de sua criação até 31/12/2011.....	70
<b>Tabela 8:</b> Números das Associadas à AMCRED – SC referente ao ano de 2011.....	71
<b>Tabela 9:</b> População das Cidades de abrangência do Banco do Empreendedor 2007 e 2010. ....	74
<b>Tabela 10:</b> Perfil da Carteira de clientes BluSol – 2009 a 2011.....	78
<b>Tabela 11:</b> Programas com renúncias de juros no exercício 2011.....	79
<b>Tabela 12:</b> Simulação de microcrédito do Banco da Família .....	85
<b>Tabela 13:</b> Modalidades kit casa da linha de crédito BF Casa .....	86
<b>Tabela 14:</b> Respostas dos clientes do Banco da Família em relação a melhorias na qualidade de vida. ....	97
<b>Tabela 15:</b> Respostas dos clientes do Banco da Família (bairros Centro e Coral) em relação a melhorias na qualidade de vida. ....	98
<b>Tabela 16:</b> Respostas dos clientes do Banco da Família (bairro Habitação) em relação a melhorias na qualidade de vida. ....	99
<b>Tabela 17:</b> Consideração sobre a melhoria mais importante em sua qualidade de vida. ....	100
<b>Tabela 18:</b> Percepção das agentes de crédito sobre as melhorias decorrentes do microcrédito nas vidas de seus clientes. ....	107
<b>Tabela 19:</b> Percepção das agentes de crédito sobre a melhoria que consideram mais importante na vida de seus clientes. ....	108

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b> Conceitos de Microfinanças, Microcrédito e MPO. ....	33
<b>Figura 2:</b> Unidades BNB .....	57

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1:</b> Valores emprestados pelo Banco do Empreendedor 1999 – 2008.....	73
<b>Gráfico 2:</b> Quantidades de empréstimos feitos pelo Banco do Empreendedor 1999 – 2008.....	73
<b>Gráfico 3:</b> Valor da carteira ativa Banco da Família 2000 – 2011.....	84
<b>Gráfico 4:</b> Quantidade de empréstimos liberados pelo Banco da Família 2000 – 2008.....	84
<b>Gráfico 5:</b> Idade dos clientes .....	88
<b>Gráfico 6:</b> Estado civil dos clientes .....	88
<b>Gráfico 7:</b> Número de filhos .....	89
<b>Gráfico 8:</b> Número de pessoas que moram na mesma casa contando o próprio cliente.....	89
<b>Gráfico 9:</b> Tempo de conta em banco.....	90
<b>Gráfico 10:</b> Tempo que é cliente do Banco da Família .....	90
<b>Gráfico 11:</b> Setor de atividade .....	91
<b>Gráfico 12:</b> Profissão .....	91
<b>Gráfico 13:</b> Formalização .....	91
<b>Gráfico 14:</b> Renda dos clientes individual.....	92
<b>Gráfico 15:</b> Renda mensal familiar dos clientes .....	93

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

- ACIB** - Associação Empresarial de Blumenau
- AJE-POA** - Associação dos Jovens Empresários de Porto Alegre
- AMCRED** - Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina
- AMPE** - Associação das Micro e Pequenas Empresas de Blumenau
- ASMOCONP** - Associação dos Moradores do Conjunto Palmeira
- BACEN** - Banco Central do Brasil
- BADESC** - Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina
- BB** - Banco do Brasil
- BDE** - Banco de Desenvolvimento do Estado
- BDMG** - Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais
- BESC** - Banco do Estado de Santa Catarina
- BESCAM** - BESC SA Corretora de Títulos, Valores e Câmbio
- BESCRI** - BESC Crédito Imobiliário
- BF** - Banco da Família
- BID** - Banco Interamericano de Desenvolvimento
- BLUSOL** - Blumenau Solidarietà
- BNB** - Banco do Nordeste Brasileiro
- BNDES** - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- BPP** - Banco do Povo Paulista
- CADIN** - Cadastro Informativo de créditos não quitados do setor público federal
- CDL** - Câmara dos Dirigentes Lojistas
- CEF** - Caixa Econômica Federal
- CPF** - Cadastro de Pessoa Física
- EI** - Empreendedor Individual
- EURADA** - Associação Regional Europeia de Agências de Fomento
- 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
- FCDL** - Federação das Câmaras dos Dirigentes Lojistas

**FEDERASUL** - Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul

**FIB** - Felicidade Interna Bruta

**FIPE** - Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas

**FURB** - Fundação Universidade Regional de Blumenau

**GRANFPOLIS** - Associação dos Municípios da Grande Florianópolis

**GTZ** - Sociedade Alemã de Cooperação Técnica

**IBGE** - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

**IBOPE** - Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística

**IMF** - Instituição Microfinanceira

**IPEA** - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

**MPEs** - Micro e Pequenas Empresas

**MPO** - Microcrédito Produtivo Orientado

**ONG** - Organização Não Governamental

**ONU** - Organização das Nações Unidas

**OSCIP** – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público

**PAE** - Programa de Autoemprego

**PCPP** - Programa de Crédito Produtivo Popular

**PDI** - Programa de Desenvolvimento Institucional

**PIB** - Produto Interno Bruto

**PMB** - Prefeitura Municipal de Blumenau

**PNDR** - Política Nacional de Desenvolvimento Regional

**PNMPO** - Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

**PPS** - Partido Popular Socialista

**PROES** - Programa de Incentivo a Redução do Setor Público Estadual na Atividade Bancária

**PRORENDA** - Projeto de Apoio a Microempresas no Rio Grande do Sul

**PSDB** - Partido Social Democrata Brasileiro

**PT** - Partido dos Trabalhadores

**RMSP** - Região Metropolitana de São Paulo

**SC** - Santa Catarina

**SCM** - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor

**SDR** – Secretaria de Desenvolvimento Regional

**SEBRAE** - Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa

**SERASA** - Centralização de Serviços dos Bancos

**SERT** - Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho

**SESCON** - Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis de Blumenau e Região

**SPC** - Serviço de Proteção ao Crédito

**TAC** - Taxa de Abertura de Crédito

**TJLP** - Taxa de Juros de Longo Prazo

**UFSC** - Universidade Federal de Santa Catarina

**UNIBLAM** - União Blumenauense de Associação de Moradores

**UNO** - União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações

# SUMÁRIO

<b>CAPÍTULO I: TEMA E OBJETIVOS DO ESTUDO .....</b>	<b>16</b>
1.1 Introdução .....	16
1.2 Objetivos.....	19
1.2.1 Objetivo Geral .....	19
1.2.2 Objetivos Específicos .....	19
1.3 Procedimentos metodológicos .....	19
1.4 Estrutura do trabalho .....	21
<b>CAPÍTULO II: O CRÉDITO E O MICROCRÉDITO NOS PROCESSOS DE DESENVOLVIMENTO.....</b>	<b>22</b>
2.1 Crédito e desenvolvimento econômico .....	22
2.2 Microcrédito .....	25
2.2.1 Histórico do microcrédito.....	25
2.2.2 Noções gerais sobre microcrédito.....	29
2.2.3 Microcrédito como paradigma e suas concepções .....	35
2.3 Microcrédito e desenvolvimento local .....	43
<b>CAPÍTULO III: PANORAMA GERAL DO MICROCRÉDITO NO PAÍS E EM SC .....</b>	<b>45</b>
3.1 Especificidades do microcrédito.....	45
3.2 Microcrédito no Brasil.....	50
3.2.1 ICC Portosol .....	53
3.2.2 O Programa CrediAmigo do BNB.....	56
3.2.3 O Banco Palmas .....	60
3.2.4 O Banco do Povo: O caso de São Paulo .....	64
3.3 Microcrédito em Santa Catarina .....	66
3.3.1 Banco do Empreendedor .....	72
3.3.2 Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – BluSol.....	76
<b>CAPÍTULO IV: O CASO DO BANCO DA FAMÍLIA DE LAGES – SC.....</b>	<b>80</b>
4.1 Caracterização do local: Lages e o bairro Habitação .....	80
4.2 O Banco da Família .....	82
4.3 Análise de dados: Questionário sobre a percepção dos clientes.....	87
4.4 Análise de dados: Questionário sobre a percepção dos agentes de crédito .....	103
<b>CAPÍTULO V: CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>109</b>



<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>116</b>
<b>ANEXO 1.....</b>	<b>124</b>
<b>ANEXO 2.....</b>	<b>126</b>

# CAPÍTULO I: TEMA E OBJETIVOS DO ESTUDO

## 1.1 Introdução

Embora seja um assunto que vem ganhando cada vez mais importância no contexto nacional e local, o microcrédito faz parte de iniciativas recentes de política pública, sendo que seus impactos ainda estão sendo estudados por vários pesquisadores nacionais e internacionais. Mesmo direcionado para as camadas populares, o termo ainda é desconhecido entre muitos desta (e outras) esfera social, diferentemente do crédito tradicional e daqueles oferecidos em lojas de departamentos e magazines que já se popularizaram.

A estabilização econômica contribuiu muito para que o microcrédito pudesse encontrar condições de se estabelecer no país. Embora programas como o UNO<sup>1</sup>, tenham sido criados nos anos de 1970, no Brasil, apenas na metade da década dos anos 90, o microcrédito encontrou melhores condições para ser implementado. Isso se deve às particularidades do crédito no país antes da estabilização, uma vez que os Bancos tinham maiores ganhos com *floating*<sup>2</sup> do que com a atividade fim de emprestar.

A partir do final dos anos 1990 os governos nacionais, muitas vezes alinhados com órgãos internacionais como a ONU, e preocupados com as metas do milênio, criaram diversos programas para erradicação da pobreza e políticas públicas para indução ao desenvolvimento. Neste contexto, dentre as várias políticas e programas de governo, criaram-se medidas de incentivo às atividades produtivas, bancarização e crédito, objetivando diminuir a pobreza e aumentar a qualidade de vida da população em condições de pobreza.

Foi neste período que o microcrédito ganhou visibilidade. O fundador do banco Grameen, o professor Yunus, devido à revolução econômica, social e cultural que causou em Bangladesh, tornou-se referência mundial em microfinanças. O banqueiro dos pobres, como ficou conhecido, provou que é possível mudar o paradigma creditício

---

<sup>1</sup> UNO – União Nordeste de Assistência a Pequenas Organizações. Foi um projeto da Acción Internacional criado em 1973. A ONG estimulava o associativismo combinando crédito e capacitação, e atuava em Salvador (BA) e Recife (PE). Para mais detalhes ver capítulo três.

<sup>2</sup> *Floating* é o tempo entre a captação e o empréstimo em que os bancos obtêm remuneração, geralmente através de aplicações de curtíssimo prazo.

e emprestar a pessoas pobres, fazendo com que melhorem suas condições de vida e, ao mesmo tempo, manter a sustentabilidade da instituição.

O microcrédito pertence ao ramo das microfinanças e, segundo Soares e Melo (2008, *apud* SANTOS e GOIS, 2011, p.24), o termo “refere-se à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, historicamente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos e gestão diferenciados.”.

Ainda segundo esses autores, a atividade de microcrédito é:

Aquela que, no contexto das microfinanças, se dedica a prestar esses serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira também pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela dotada para as operações de crédito tradicionais. É entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza e também pela geração de trabalho e renda. (SOARES e MELO, 2008 *apud* SANTOS e GOIS 2011, p.25)

E Barone (2002, p.14) acrescenta que o microcrédito é:

[...] a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.

A partir das citações acima podemos perceber que o microcrédito é destinado a impulsionar atividades produtivas de pequeno porte. Estas atividades são responsáveis por milhares de empregos no país, distribuição de renda, arrecadação de impostos, aumento da qualidade de vida, além de todas externalidades positivas e do desenvolvimento que daí derivam.

O desenvolvimento econômico necessita de investimento e para isso precisa de recursos que podem ser próprios ou de terceiros. Excluindo-se a minoria que detém recursos próprios, o crédito torna-se a ferramenta principal. O crédito fornecido pelos bancos na forma tradicional necessita geralmente de garantias, históricos, além de certa burocracia. É neste momento que o microcrédito pode fazer a diferença junto a uma parcela da população que, impossibilitada de tomar crédito junto aos agentes tradicionais, ficaria refém de agiotas, intermediários, atravessadores ou desistiriam de seus negócios.

O desenvolvimento local está e sempre esteve em pauta dentro da economia. Como pensar em desenvolvimento sem se preocupar com o local? Para Barone (2002,

p.43) em localidades menos desenvolvidas o microcrédito pode ser fundamental para a redução das desigualdades regionais como enfatizado na seguinte citação:

A redução das desigualdades regionais na oferta de microcrédito constitui outro desafio, na medida em que praticá-lo nas localidades menos desenvolvidas com continuidade e sustentabilidade é fundamental para a redução das iniquidades regionais e sociais.

Assim, um estudo como este justifica-se porque pretende enriquecer o debate sobre o microcrédito. Buscam-se as contribuições deste para com a promoção do desenvolvimento local através de pesquisa empírica com embasamentos em um estudo de caso. Tal estudo serve de apoio para compreender se os programas de microcrédito estão progredindo de forma sustentada, ou seja, se tanto a oferta (instituições de microcrédito) quanto à demanda (pequenos empreendedores) se mostram saudáveis e satisfeitos para persistirem a longo prazo neste processo de transformação e quais estão sendo suas principais melhorias.

Quando se pensa em desenvolvimento local uma das principais ideias que se destaca é de grandes empresas transnacionais inserindo-se nestes territórios e assim gerando novas dinâmicas na economia. O presente trabalho caminha em outra perspectiva, partindo do princípio de que os atores locais podem transformar-se nos protagonistas do desenvolvimento local. Para isso, investiga-se a contribuição do microcrédito como ferramenta de impulsão para este processo que Buarque (2008 p.25) conceitua como “um processo endógeno de mudança que leva ao dinamismo econômico e a melhoria da qualidade de vida da população em pequenas unidades territoriais e agrupamentos humanos”.

Neste trabalho busca-se responder se, diante da forte concorrência econômica e as constantes mudanças geradas pela globalização, o microcrédito está promovendo o desenvolvimento local/regional em territórios em que esses programas estão operando, enfatizando quais as principais contribuições deste instrumento na promoção de melhorias na qualidade de vida das pessoas.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo Geral**

Analisar o cenário atual do microcrédito em Santa Catarina à luz de um estudo de caso, visando identificar sua contribuição para o desenvolvimento local.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- a) Fazer uma revisão da literatura sobre o tema do microcrédito;
- b) Apresentar a trajetória do sistema do microcrédito no país e em Santa Catarina, destacando-se os principais programas existentes atualmente;
- c) Analisar o potencial dos programas de microcrédito para promover o desenvolvimento local a partir de um estudo de caso.

## **1.3 Procedimentos metodológicos**

Esta pesquisa tem caráter descritivo-analítico, e conforme Gil (2002) a pesquisa descritiva “[...] têm como objetivo primordial à descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”. (GIL, 2002, p.42). Enquanto para Bocchi (2004, p. 54), o método analítico “consiste na própria necessidade de analisar o objeto de pesquisa em suas partes e elementos internos, além dos fatores externos que lhe condicionam, buscando uma relação de causa e efeito que torne mais clara a condição de sua existência.”.

A pesquisa é, portanto, documental e do tipo bibliográfica. A pesquisa documental, para Gil (2002), assemelha-se à pesquisa bibliográfica distinguindo-se quanto à natureza das fontes, utilizando-se de fontes que ainda não sofreram um tratamento analítico. Ainda de acordo com esse mesmo autor, pesquisa bibliográfica “[...] é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de

livros e artigos científicos” (2002, p.44) e permite ao investigador a cobertura de um grande número de fenômenos.

Quanto à natureza, dando ênfase na obtenção de dados descritivos sobre pessoas, lugares e processos interativos pelo contato direto com a situação estudada destaca-se como qualitativa, embora em alguns momentos sejam utilizados dados quantitativos para ilustrar a análise.

Para o estudo de caso escolheu-se uma das instituições de microcrédito mais tradicionais no estado de Santa Catarina: O Banco da Família. A pesquisa foi realizada com base em dados divulgados no site da instituição, literatura existente e dados fornecidos pela instituição. Gil (2002) descreve um estudo de caso como sendo “um estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento”.

No estudo de campo, foi realizada a aplicação de dois tipos de questionários no dia 12 de dezembro de 2012. Os questionários foram aplicados para agentes de crédito e para clientes. O objetivo do questionário foi obter informações quanto à percepção destes em relação às mudanças ocorridas, ou não, em relação ao microcrédito. Neste sentido, foram entrevistados 11 agentes de crédito e 10 clientes do Banco da Família. Entre as principais questões, além das perguntas de caracterização do perfil do respondente, foram levantadas as questões quanto à percepção sobre mudanças na renda e sobre melhorias na qualidade de vida.

A escolha dos agentes de crédito que responderam ao questionário se deu quanto à disponibilidade e voluntariedade. Quanto aos clientes, primeiro foram escolhidos conforme indicação dos representantes do Banco da Família que sugeriram 10 clientes. Entre estes, 5 clientes são do bairro Habitação, 2 do bairro Coral e 3 do bairro Centro, todos na cidade de Lages. Todos foram procurados e informados sobre anonimato e contribuição voluntária para com a pesquisa.

Neste sentido, pode-se dizer que a escolha dos clientes que responderam ao questionário foi a partir de uma amostra por conveniência. Segundo Gil (2002), trata-se de uma seleção a partir dos elementos que o pesquisador possui acesso, assumindo que estes podem representar de alguma forma o universo dos clientes do Banco da Família, trazendo algumas evidências entre a relação entre o microcrédito e a melhoria em suas vidas e, contribuindo desta forma, para a investigação das relações com o desenvolvimento local. Apesar da amostra não ser muito elevada, as informações contidas nos questionários evidenciaram informações relevantes.

Quanto ao tratamento de dados, utilizou-se o software Microsoft Office Excel 2007 para organização do banco de dados, compilação, tabulação e construção de gráficos. Após isto, foi realizada uma análise quantitativa e qualitativa das percepções dos envolvidos, a fim de encontrar evidências sobre mudanças ocorridas na vida dos tomadores de microcrédito.

## **1.4 Estrutura do trabalho**

O presente trabalho está organizado com a seguinte estrutura: No capítulo 1 consta a introdução que traz o tema e o problema, seguido dos objetivos geral e específicos, finalizando com a metodologia.

O segundo capítulo realiza uma revisão de literatura sobre o microcrédito. Neste capítulo, também é trabalhado um breve histórico dos principais acontecimentos e uma introdução ao tema, destacando-se algumas discussões sobre o microcrédito e suas relações com o capitalismo contemporâneo.

No terceiro capítulo, são apresentados os principais programas e políticas de microcrédito no país e em Santa Catarina, buscando fazer um histórico sobre o sistema de microcrédito com ênfase nos principais destacando os principais programas existentes no estado e no país, muitos dos quais já foram objetos de estudo em pesquisas científicas realizadas por outros pesquisadores.

No quarto capítulo analisa-se o estudo de caso realizado com a OSCIP Banco da Família da cidade de Lages em Santa Catarina, com objetivo de se compreender as contribuições que o microcrédito está tendo para promover o desenvolvimento local.

No quinto e último capítulo são apresentados os comentários finais acerca do trabalho como um todo, além das sugestões para trabalhos futuros.

## CAPÍTULO II: O CRÉDITO E O MICROCRÉDITO NOS PROCESSOS DE DESENVOLVIMENTO

Neste capítulo, expõem-se brevemente as ligações entre crédito e desenvolvimento econômico. Em seguida através da revisão de literatura sobre o microcrédito, apresenta-se um breve histórico dos principais acontecimentos, discussões e concepções sobre o microcrédito e suas relações com o capitalismo contemporâneo, bem como as conexões entre o microcrédito e o desenvolvimento local.

### 2.1 Crédito e desenvolvimento econômico

A palavra **crédito** significa confiança, pois deriva das palavras latinas *credere* e *creditum*. Para Schumpeter (1982), quem precisa desta confiança para que haja desenvolvimento econômico é apenas o empresário, pois é para este que o crédito é essencial no processo de desenvolvimento. É importante destacar que o empresário, para esse autor, não é simplesmente um administrador, mas sim um empreendedor inovador.

Schumpeter (1982) descarta todas as outras formas de crédito que não são essenciais como: crédito para consumo, repor estoques, manter fluxos diários e para a manutenção de negócios existentes perturbados por contratempos. Para esse autor o papel do crédito para o desenvolvimento econômico é criar poder de compra ao empresário para estimular as inovações que induzam a novas combinações de meios de produção. Para ele (1982 p.74), o cerne do fenômeno do crédito é:

essencialmente a criação do poder de compra com o propósito de transferi-lo ao empresário, mas não simplesmente a transferência de poder de compra existente. A criação de poder de compra caracteriza, em princípio, o método pelo qual o desenvolvimento é levado a cabo num sistema com propriedade privada e divisão do trabalho. Através do crédito, os empresários obtêm acesso à corrente social dos bens antes que tenham adquirido o direito normal a ela. Ele substitui temporariamente, por assim dizer, o próprio direito por uma ficção deste. A concessão de crédito opera nesse sentido como uma ordem para o sistema econômico se acomodar aos propósitos do empresário, como um comando sobre os bens de que necessita: significa confiar-lhe forças produtivas. É só assim que o desenvolvimento econômico poderia



surgir a partir do mero fluxo circular em equilíbrio perfeito. E essa função constitui a pedra angular para a moderna estrutura de crédito.

O autor acima citado faz referência ao fluxo circular para ilustrar metaforicamente um modelo de economia estacionário onde toda a atividade econômica se apresenta repetindo-se continuamente. Este fluxo se altera com a ação do empresário que, a partir do crédito, consegue realizar combinações novas, rompendo com o equilíbrio e influenciando a partir da destruição criadora o crescimento e desenvolvimento econômico.

A partir dos elementos citados, fica clara a condição e importância do crédito no desenvolvimento econômico. No Brasil, o sistema de crédito está avançando a partir das últimas duas décadas de forma a abranger maiores parcelas da população que sempre estiveram à margem deste mercado. Ainda na década de 90 e começo dos anos 2000, os bancos maximizavam seus lucros através de suas operações de tesouraria. Foi a estabilidade que trouxe a diminuição dos ganhos com este tipo de transação e que fez os bancos migrarem para o mercado de crédito.

De acordo com Stiglitz e Weiss (1981 *apud* CHAVES, MARTINS e ZICA 2007, p.2) “o acesso ao crédito é uma das mais importantes ferramentas ao desenvolvimento econômico de um país.” Os autores mencionam que o acesso à obtenção de recursos para aumentar a capacidade produtiva através de investimentos, aumenta o faturamento e gera mais empregos contribuindo para a permanência e sobrevivência das empresas no mercado.

Dentre os destaques do documento referência para elaboração dos princípios e diretrizes para elaboração da nova política regional brasileira<sup>3</sup> estão as Micro e Pequenas Empresas que, segundo levantamento do SEBRAE, são responsáveis por 99% dos empreendimentos existentes e também por mais da metade dos empregos formais no país. O mesmo documento menciona ainda que em municípios com até 20 mil habitantes, os pequenos negócios compõe, na maioria das vezes, a totalidade dos empreendimentos, sendo junto com o poder público os maiores empregadores locais. E continua: “Ao apoiar as MPEs se está contemplando dois pilares da inclusão produtiva,

---

<sup>3</sup> Em 2012, o Ministério da Integração Nacional - MI, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Regional - SDR, avança no processo de construção de uma nova Política Nacional de Desenvolvimento Regional - PNDR. A I Conferência Nacional de Desenvolvimento Regional é um processo organizado em três etapas: Estaduais (da qual participei como um dos representantes do Banco do Brasil pelo estado de Santa Catarina), Macrorregionais e Nacional. E tem por finalidade a promoção de um debate de âmbito nacional, do qual resulte princípios e diretrizes para reformulação da Política Nacional de Desenvolvimento Regional - PNDR, por intermédio da concertação federativa e social.

o empreendedorismo e o trabalho assalariado, importantes propulsores do desenvolvimento territorial” (SDR, 2012, p.57).

Há uma carência muito grande ainda na oferta de crédito para as MPEs. Essa carência refere-se a valores ofertados abaixo das necessidades do mercado, prazos menores, exigência de garantias e taxa de juros elevadas dado ao maior risco com a assimetria de informação<sup>4</sup>, que estas proporcionam se comparadas a empresas de porte maior onde os dados contábeis são mais confiáveis e de conhecimento público. Segundo Stiglitz e Weiss (1981 *apud* CHAVES, MARTINS e ZICA 2007, p.9) essa assimetria decorre de três fatores: i) a seleção adversa<sup>5</sup>; ii) o risco moral<sup>6</sup>; e iii) o efeito incentivo<sup>7</sup>. Segundo Carvalho e Abramovay (2004 *apud* CHAVES, MARTINS e ZICA 2007, p.14) têm-se que:

as dificuldades na obtenção de crédito decorrem basicamente de dois pilares estruturais: o alto custo financeiro e as fortes restrições de acesso ao crédito. Constatam também que há ampla demanda por crédito ainda não atendida, sendo que seu acesso é menor que as necessidades de financiamento das atividades empresariais, sentidas, sobretudo pelas empresas de menor porte.

Diante do exposto acima e as dificuldades apontadas, cabe, a partir deste momento, trazer também ao centro do debate os empreendedores informais. Estes enfrentam dificuldades ainda maiores por não serem formalizados e, assim, não terem acesso a linhas de créditos ofertadas a pessoas jurídicas<sup>8</sup>. Para melhorar o acesso ao crédito tanto entre os setores informais quanto para as MPE de pequeno porte, tem-se a opção do microcrédito. Segundo dados do SEBRAE em 2011 “O mercado potencial de microcrédito no Brasil já supera o número de 16 milhões de micro e pequenos negócios, sendo que a maioria ainda vive na informalidade e à margem do sistema formal de

---

<sup>4</sup> Assimetria de informação conforme Pindick e Rubinfeld (2005, p.530) é quando o comprador e o vendedor possuem informações diferentes sobre uma transação.

<sup>5</sup> Seleção adversa conforme Pindick e Rubinfeld (2005, p.532) é uma “forma de falha de mercado que ocorre quando, devido a informações assimétricas, produtos de diferentes qualidades são vendidos a um preço único; dessa maneira, vendem-se inúmeros produtos de baixa qualidade e pouquíssimos de alta qualidade.”

<sup>6</sup> Risco moral conforme Pindick e Rubinfeld (2005, p.530) é quando uma das partes “apresenta ações que não são observadas e que podem afetar a probabilidade ou a magnitude de um pagamento associado a um evento.”

<sup>7</sup> Efeito incentivo conforme (CHAVES, MARTINS e ZICA 2007, p.14) é quando “Diante da elevação das taxas de juros, os proponentes de crédito desenvolvem o comportamento de escolher o projeto de maior risco, onde se pressupõe melhor rentabilidade, para obter os recursos. Tal motivação é denominada por efeito incentivo.”

<sup>8</sup> Um exemplo é a linha para investimentos destinadas as Micro, Pequenas e Médias Empresas do CARTÃO BNDES que em 2012 chegou a 0,91% ao mês com até 48 prestações fixas: <https://www.cartaobndes.gov.br>

crédito.” Somente o Estado de Santa Catarina possui um contingente de micros e pequenos negócios formais e informais urbanos superiores a 390 mil unidades.

O crédito conforme apresentado é um importante indutor do desenvolvimento. Embora seja assumido por Schumpeter (1982) de forma bem particular a partir do momento que rompe com o equilíbrio, outros autores consideram de fundamental importância os investimentos que permitem a geração de empregos, aumento de faturamento e manutenção das empresas no mercado. E isto, mostra a importância dos dados do SEBRAE referente às MPEs formais e informais no Brasil e no estado de Santa Catarina, pois se demonstram em sintonia com as novas políticas regionais de desenvolvimento.

## 2.2 Microcrédito

Primeiramente expõe-se brevemente o histórico do microcrédito com seus principais acontecimentos e características. Em seguida, antes de fazer a ligação com os demais temas, situa-se o microcrédito na economia e destacam-se também as principais leis que o acompanham. Na terceira parte, traz-se a discussão sobre o microcrédito baseada em algumas correntes de pensamento opostas.

### 2.2.1 Histórico do microcrédito

Embora desde o século XV existam fundos de caridade na Inglaterra, e no século XIX tenham surgido fundos irlandeses e as cooperativas de crédito na Alemanha (HOLLIS e SWEETMAN 1998, *apud* LIMA 2009), é Muhammad Yunus e Bangladesh que são as principais referências<sup>9</sup> quando se fala em microcrédito. Este professor de economia recebeu o Prêmio Nobel em 2006, pois revolucionou o pensamento

---

<sup>9</sup> É importante citar neste momento, embora não seja tratado neste trabalho, outras experiências internacionais como, por exemplo, as experiências boliviana (BancoSol) e as mexicanas com as quais o Brasil também pôde aprender com seus erros e acertos.

econômico após largar as salas de aula e se tornar o “banqueiro dos pobres” naquele país.

O banqueiro dos pobres ficou conhecido assim pelo fato de emprestar pequenas quantias a muitas pessoas a partir da inclusão desta parte da população antes excluída do sistema de crédito bancário. Conforme Costa (2010, p.4) “sua *revolução financeira* foi dar crédito ao trabalho, quando sempre se deu ao capital.” Costa refere-se à questão do capitalista não estar cumprindo seu papel fundamental na reprodução do capital que é o de investir através do crédito e assim empregar a população economicamente ativa. Neste sentido, para suprir parte da população excluída do mercado de trabalho, o microcrédito passa a ser um importante instrumento de política pública de geração de trabalho e renda.

O Grameen Bank, de Bangladesh do professor Yunus é a maior referência hoje no mundo em microcrédito. Os empréstimos são dirigidos aos empreendedores produtores para investimentos em ferramentas e matérias primas para fomentar a produção, não sendo créditos para financiar o consumo. Costa comenta outra revolução, a revolução cultural que acontece a partir do desencadeamento que ocorre após a liberação do microcrédito:

Os trabalhadores adquirem meios de produção. As mulheres, devedoras prioritárias, tornam-se as maiores responsáveis pelas finanças domésticas. Elas se emancipam. A revolução do microcrédito é também *revolução feminista* contra o patriarcalismo. Logo adiante, prosseguindo o negócio, elas necessitam de informações. Buscam educação. Torna-se, então, *revolução cultural*. (COSTA, 2010, p.4, grifos do autor).

No Gramem, conforme Yunus (2000 p.155) procura-se não apenas mudanças econômicas, mas também mudanças sociais. “Queremos que as mulheres de cidadãos de segunda categoria, tornem-se pessoas responsáveis, capazes de resolver sua vida e de seus filhos.”

Foram quase 8 anos até o projeto de 1976 virar banco em 1983. A inovação é a que mais chama a atenção. Para Mick (2003), atender prioritariamente mulheres significou uma mudança além de econômica, social, pois oportunizou a emancipação do gênero num país onde a religião islâmica é maioria e reflete certas restrições ao sexo feminino. Inovação também pelo fato de ir contra o sistema creditício tradicional ofertando aos menos afortunados de forma desburocratizada, juros abaixo do mercado, oferta *in loco*, e retornos muito acima do esperado retirando muitas pessoas da miséria. “Estudos independentes destacaram que no espaço de dez anos o Grameen conseguiu

tirar da pobreza um terço dos indivíduos a quem emprestou dinheiro e elevar outro terço acima do limite de pobreza” (YUNUS 2000, p. 40 *apud* MICK 2003, p.32).

Conforme Yunus (2000) o microcrédito não apenas liberta da fome os pobres, mas também contribui para sua emancipação política. Para o mesmo autor (2000 p.192) “O microcrédito pode não ser a solução, mas é uma força de mudanças não só econômica e pessoal, mas também social e política.” E que “Graças ao microcrédito, os pobres podem conjugar seu capital humano e seu capital monetário para melhorar as condições de vida e o mundo que os cerca” (YUNUS, 2000 p.191).

O banqueiro dos pobres acredita que a economia de mercado favoreça mais os poderosos que o restante da população, mas afirma que os pobres podem e devem tirar proveito desta para melhorarem sua sorte. Ele cita que, pelo fato de o Gramem ser privado, quando seus membros ganham dinheiro investem em bombas d'água, sanitários, escolas, saúde. Yunus sabe que existem outros modos de se alcançar estes investimentos, como por exemplo, a partir de taxações a empresas. No entanto, salienta que os impostos cobrados beneficiam primeiro a burocracia que os arrecada e sobra muito pouco para os pobres, ainda mais considerando que o estado, por não ser motivado pelo lucro, não busca aumentar sua eficiência.

Yunus (2000) também critica os governantes americanos e os presidentes europeus que atraem empresas oferecendo vantagens fiscais a fim de incitá-las a criar empregos. Pois, muitas vezes poluem e provocam problemas ecológicos que eventualmente suplantam o benefício de emprego, e ainda remetem os lucros para o país de origem.

Este argumento de Yunus está em conformidade com Buarque (1999), que considera que não se constitui em desenvolvimento local o desenvolvimento gerado por grandes investimentos de capital externo, que não se internalizam e não se irradiam na economia local, e que são enclaves que não trazem mudanças efetivas na organização social. O desenvolvimento local compreende a internalização da riqueza gerada pela comunidade para a comunidade. É a eficiência econômica através da agregação de valor na cadeia produtiva aliada à gestão pública eficiente, contribuindo para o aumento da qualidade de vida da população.

Após mostrar, pelos argumentos acima citados, que para eliminar o desemprego e a pobreza através da atração de empresas e a arrecadação do governo para repasse à população não seriam as mais viáveis, Yunus (2000 p.284) defende que “Abrir saídas para o trabalho independente criando instituições apropriadas e adotando medidas

eficazes seria a melhor estratégia para eliminar o desemprego e a pobreza.” Os pobres, para esse autor, não são pobres por serem analfabetos ou pouco educados, mas pelo fato de não possuírem acesso ao capital, pois quem o controla define as regras do jogo. E é aí que o microcrédito ocupa o espaço central de oportunizar acesso ao capital, gerando investimentos decorrentes tanto das atividades desenvolvidas a partir deste, como a partir dos lucros gerados na localidade do empreendedor.

A localidade à qual pertencem os empreendedores que tomaram os microcréditos tem uma tendência muito forte a ganhar exterioridades positivas desde que a consciência comunitária esteja arraigada nesta comunidade ou que exista capital social. Conforme afirma Augusto de Franco, no prefácio contido em Barone (2002 p.12): “o microcrédito tem muito mais chances de dar certo em ambientes onde já existe um estoque suficiente de capital social”.

Quanto ao capital social local, para Buarque (2008, p.27) é “entendido como capacidade de organização e cooperação da sociedade local”. Para Putnam (2000 *apud* PEREIRA, 2007), que ficou conhecido após seu trabalho sobre a região da Emilia Romagna no norte da Itália, após compará-la com outras cidades da região sul, concluiu que quanto maior o capital social e o civismo, maiores seriam as possibilidades de desenvolvimento, pois enquanto na Emilia Romagna com tais características era uma das regiões mais desenvolvidas da Europa a partir da década de 80, a região sul com menores níveis, mantinha-se sem grandes avanços.

Enquanto Putnam defende que este capital social é resultado de um processo cultural de longo prazo, outras correntes como Evans (1997 *apud* CREMONESE, 2006) sustentam a ideia do papel central das instituições na formação de capital social, através de uma sinergia na relação entre Estado e sociedade civil quando da implementação de programas de desenvolvimento social. Mayer (2003 *apud* PEREIRA 2007) defende que as redes comunitárias mobilizam a participação local formando redes horizontais de reciprocidade e confiança produzindo resultados positivos mesmo em áreas excluídas. Tendo o capital social efeito de aproximar e conectar os movimentos urbanos contemporâneos.

É a partir deste contexto que, primeiramente, a movimentação monetária aumenta a partir da retroalimentação da cadeia produtiva e com a priorização em todas as partes da cadeia dos fornecedores locais. E, posteriormente, a partir dos próprios lucros gerados nestas atividades individuais ou coletivas que são investidos no melhoramento de suas condições de vida e na própria comunidade. Para Buarque (2008)

em regiões e municípios pobres deve-se reduzir a dependência histórica de transferências de rendas externas compensatórias geradas em outros espaços, perseguindo com rigor o aumento da renda e riqueza local com eficiência, através de atividades econômicas viáveis e da competitividade através da capacidade de concorrer em diferentes níveis de mercado, gerando assim riqueza local sustentável, e com isso, desenvolvimento.

O banqueiro dos pobres argumenta que é a classe menos favorecida que necessita de desenvolvimento e de que tudo depende do que entendemos por desenvolvimento econômico, Yunus (2000, p.266) cita que:

Para mim, a essência do desenvolvimento é a melhoria da qualidade de vida dos 50% da população que estão em situação menos favorecida. Mas, para ser mais rigoroso, eu definiria o desenvolvimento me concentrando nos 25% da população em situação mais desfavorecida ainda.

Para se alcançar este desenvolvimento, o Grameem defende a criação de um setor privado, com indivíduos orientados para consciência social, pois é capaz de se revelar tão motivadora quanto o atrativo da lucratividade. Yunus (2000), através da metáfora dos vagões de trem, analisa crescimento e desenvolvimento afirmando que não basta apenas à locomotiva se locomover para movimentar todas as outras. É necessário que os motores dos últimos vagões avancem, explicando que nas sociedades humanas cada grupo econômico tem o seu próprio motor e o microcrédito põe em movimento o motor econômico dos últimos vagões. O que permite aumentar a potência do trem social.

### 2.2.2 Noções gerais sobre microcrédito

O microcrédito pertence ao ramo das microfinanças e, segundo Soares e Melo (2008 *apud* SANTOS E GOIS 2011 p.25) o termo “refere-se à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, historicamente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos e gestão diferenciados.”.

A atividade do microcrédito segundo Soares e Melo (2008 *apud* SANTOS E GOIS 2011 p.25) é:

Aquela que, no contexto das microfinanças, se dedica a prestar esses serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira também pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela dotada para as operações de crédito tradicionais. É entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza e também pela geração de trabalho e renda.

Para Barone (2002 p. 11) Microcrédito é:

a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.

Microcrédito, como definido na literatura, tem seu diferencial no público alvo, valores liberados, taxa de juros e metodologia diferenciada, além de todas as transformações produzidas. O público alvo são empreendedores pessoas físicas e jurídicas de pequeno porte com faturamento e pró-labore dentro de limites pré-estabelecidos, no caso do BNDES<sup>10</sup> a receita bruta anual não pode passar de 240 mil. Os valores liberados dependem da instituição, no entanto o valor limite no ano de 2012 foi de até R\$15.000,00 por cliente.

A taxa de juros está em níveis abaixo das taxas convencionais, algumas até chegando a juro zero<sup>11</sup> como é o caso da parceria entre o governo do estado de Santa Catarina, o BADESC, AMCRED/SC e o SEBRAE/SC, ocorrida no ano de 2012. Já a metodologia conta com um diferencial do agente de crédito que vai até o microempreendedor em seu local de trabalho, diferenciando-se dos bancos tradicionais que ficam a espera dos clientes, chegando muitas vezes em locais onde nenhum banco tinha chegado por conta da atratividade econômica.

Esta atratividade econômica significa os altos custos em manter agências bancárias que inibem sua implantação em locais onde não esteja assegurada sua lucratividade. É neste sentido que as IMF encontram-se mais presentes por

---

<sup>10</sup> Dados retirados do site do BNDES em maio de 2012.

[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Apoio\\_Financeiro/Programas\\_e\\_Fundos/Microcredito/microcredito\\_condicoes.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Programas_e_Fundos/Microcredito/microcredito_condicoes.html)

<sup>11</sup> Programa JuroZero microcrédito SC: o microempreendedor que paga todas as parcelas em dia recebe isenção da última a qual corresponde ao valor dos juros.



apresentarem uma dupla missão, pois conforme (OTERO, 2001 *apud* VASCONCELOS, 2007) além de agir com um bom desempenho financeiro também possuem preocupação com o impacto social.

Esta dupla missão é tema de vários trabalhos acadêmicos, um deles é o de Daniel de Santana Vasconcelos (2007) que analisa o *trade off* entre focalização e a sustentabilidade dos programas de microfinanças, concluindo que a focalização aos mais pobres se dá através de subsídios governamentais que a maximizam. O autor identifica em seu trabalho que quanto mais próxima de uma taxa mínima ou operacional, mais focalizado será o microcrédito e maior será sua demanda.

Por outro lado, Vasconcelos (2007) considera que estes subsídios inibem o funcionamento e a entrada de novas instituições privadas no negócio de microcrédito, prejudicando o desenvolvimento e funcionamento deste mercado. E segue afirmando que “programas subsidiados não são sustentáveis a longo prazo” (VASCONCELOS, 2007, p.672) e cita outros autores em seu trabalho como: Passos, 2002; González-Vega, 2001; Paiva; e Galiza, 2002, que também trazem a possibilidade da descontinuidade das políticas devido à troca de poder.

Para Mick (2003) o *trade off* entre autossustentabilidade das instituições e a necessidade de subsidiar certos setores do público alvo encontra interpretações extremadas, destacando o extremo que tem caráter social do microcrédito como justificativa para o subsídio, enquanto o outro extremo rejeita integralmente o subsídio considerando a autossustentabilidade um dogma inegociável. O mesmo autor, também aponta saídas intermediárias para este *trade off*:

As saídas intermediárias tentam combinar a busca da auto-sustentabilidade com uma distribuição mais abrangente das operações, de acordo com a qual o retorno provido por empréstimos de valores mais elevados compensaria a ausência de rentabilidade daqueles de menor valor. (MICK, 2003, p.14)

Mick (2003) deixa claro que considera especialmente fecunda sua investigação quanto à relevância social do microcrédito que fortalece a autoestima, o empoderamento e estimula o aumento da formação. O autor cita ainda que a relação social criada pela operação de crédito supera os valores representados diretamente pelo dinheiro.

Quanto à estrutura, Barone (2002) divide o setor de microfinanças em dois grandes blocos: as instituições de primeira linha ou piso; e as instituições de segunda linha ou piso. As de primeira linha ou piso são as instituições agrupadas em três categorias: instituições da sociedade civil, que são pessoas jurídicas de direito privado

sem fins lucrativos como as OSCIPs; as instituições do poder público e; as instituições da iniciativa privada, como as SCMs. Quanto às instituições de segunda linha ou piso destacam-se o BNDES, SEBRAE, BDMG e BADESC.

Em Mattei (2001) as experiências brasileiras com o microcrédito podem ser divididas em quatro: Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), que disponibilizam crédito para micro e pequenos empresários, formais e informais dos setores do comércio, produção e serviços; Cooperativas de Crédito, que ofertam a seus associados; experiências e programas de microcrédito realizados pelos órgãos estaduais e municipais em parceria com organizações da sociedade civil e; os programas de microfinanças das instituições financeiras públicas como, por exemplo, programas do BNDES e BNB.

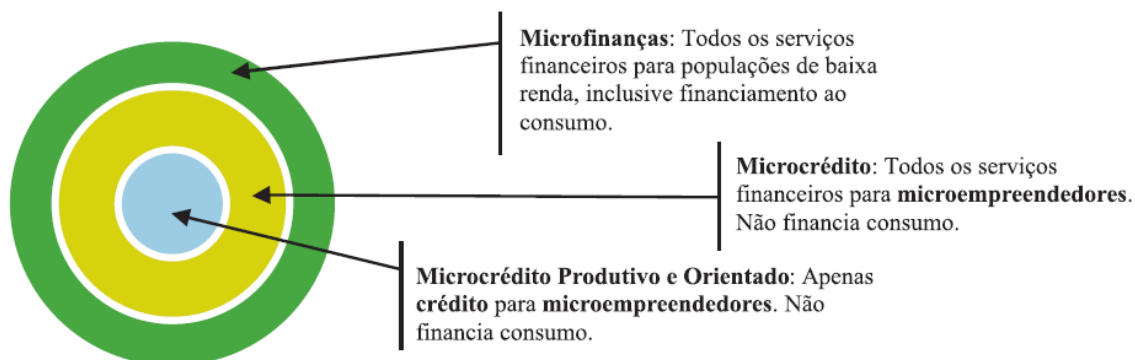
Quanto à legislação, muitas mudanças ocorreram desde o final dos anos 90. Leis como a 9.790, de 23 de março de 1999, que em seu artigo terceiro, item nono, qualificaria as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP como instituições de experimentação, não lucrativa, de novos modelos sócio-produtivos e de sistemas alternativos de produção, comércio, emprego e crédito. A lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, dispendo sobre as instituições de sociedade de crédito ao microempreendedor – SCM. E também a Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003, que 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.

Em abril de 2005, a Lei nº 11.110 trouxe o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) e o conceito de (MPO) apresentando como o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, que utiliza metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica, devendo ser considerado, ainda, que:

O atendimento ao tomador final dos recursos deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento; O contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, com vistas a seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e à sustentabilidade da atividade econômica; e o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este e em consonância com o previsto na Lei nº 11.110.

A figura abaixo foi extraída do livro de microfinanças do Banco Central do Brasil e ajuda a visualizar a diferença entre MPO, microcrédito e microfinanças.

Figura 1: Conceitos de Microfinanças, Microcrédito e MPO.



Fonte: Banco Central do Brasil

Podemos notar também a divisão destes três conceitos com a inclusão de um quarto: o Microcrédito Produtivo, a partir de Soares e Melo (2008 *apud* SANTOS E GOIS 2011 p.30) adaptado pelo IDESP:

Microfinanças: todos os serviços financeiros (crédito, poupança, seguros, penhor) voltados para a população de baixa renda, inclusive ao consumo.  
 Microcrédito: todos os serviços de crédito voltados para microempreendedores. Não financia consumo.  
 Microcrédito produtivo: serviços de crédito voltado às micro e pequenas atividades produtivas  
 Microcrédito produtivo orientado: serviços de crédito voltado às micro e pequenas atividades produtivas, com uso de metodologia baseada na ação de agentes de crédito.

A Lei nº 11.110 também altera alguns dispositivos de leis anteriores e define quais são as instituições financeiras autorizadas a operar e quais são os recursos destinados ao programa, operacionalização, dentre outros. Após esta lei outras resoluções e portarias foram sendo criadas e várias alterações ocorreram. Entre as principais resoluções encontra-se a de número 4.000 de 25 de agosto de 2011 que “Altera e consolida as normas que dispõem sobre a realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores”.

A resolução 4.000 de 25 de agosto de 2011, entre outras alterações e consolidações, dispõe sobre o valor correspondente a, no mínimo 2% dos saldos de depósitos à vista que devem ser aplicados em operações de microcrédito pelos bancos múltiplos com carteira comercial, os bancos comerciais e a Caixa Econômica Federal. O

público alvo são pessoas naturais ou jurídicas empreendedoras de atividade produtiva de natureza profissional, comercial ou industrial.

Esta mesma resolução foi modificada em 30 de outubro de 2012 pela resolução nº 4.153 sendo que a principal mudança foi aumentar o nível máximo de endividamento que o microempreendedor pode possuir passando de R\$ 20.000,00 para R\$ 40.000,00 no sistema financeiro, excetuando-se os créditos habitacionais.

Além dos bancos múltiplos com carteira comercial, bancos comerciais e Caixa Econômica Federal (CEF), as instituições de Microcrédito Produtivo Orientado são compreendidas pelas cooperativas singulares de crédito; agências de fomento; sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM) e, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP).

Segundo o artigo quarto, da resolução 4.000, de 25 de agosto de 2011, o microcrédito deve-se destinar ao financiamento de bens, reformas, serviços e capital de giro, essenciais ao empreendimento, utilizando-se metodologia baseada no relacionamento direto com o empreendedor no local onde é executada a atividade econômica. Quanto às garantias, ficam a critério das instituições, admitindo-se aval solidário<sup>12</sup> em grupo com no mínimo três participantes, alienação fiduciária e fiança.

As instituições para operarem no PNMPO devem habilitar-se perante o Ministério do Trabalho e Emprego mediante cadastro, termo de compromisso e plano de trabalho, discriminando a metodologia de microcrédito produtivo orientado a ser utilizada, a forma de acompanhamento dos financiamentos, com os respectivos instrumentos a serem utilizados, e os índices de desempenho. O mesmo acontece com os bancos de desenvolvimento, as agências de fomento, os bancos cooperativos e as cooperativas centrais de crédito que podem atuar na intermediação de recursos entre as instituições financeiras e as instituições de microcrédito produtivo orientado desde que habilitadas pelo Ministério do Trabalho e Emprego.

Dentre as últimas portarias, pode-se citar a portaria número 450, de 13 de setembro de 2011, que dispõe sobre as equalizações de parte dos custos das instituições desde que respeitadas às regras de manterem juros máximos de 8% ao ano, taxa de abertura de crédito (TAC) de 1% sobre o valor da operação, e limite de 3 operações por ano com direito a subvenção. Seguinte a esta, a portaria número 19, de 27 de janeiro de 2012, também traz alterações como, por exemplo, somar às regras da portaria anterior a

---

<sup>12</sup> O aval solidário é o principal instrumento de garantia utilizado pelo Grameen de Yunus em Bangladesh e é considerado uma das principais inovações.

limitação de subvenção por mês, sendo no máximo uma operação na modalidade investimento e uma na modalidade capital de giro. Além disso, atualiza os valores dos subsídios, que em 2011 foram de R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais), passando para R\$ 295.100.000,00 (duzentos e noventa e cinco milhões e cem mil reais) no exercício de 2012. Este valor de 2012 a Portaria nº. 70, de 19 de março de 2012, detalha os limites por instituição financeira conforme tabela 1.

Tabela 1: Subvenções aos bancos públicos em 2012

<b>Instituição</b>	<b>Valor da subvenção em milhões de reais.</b>
Banco do Nordeste do Brasil S/A	R\$ 134.100.429,00
Banco do Brasil S/A	R\$ 124.884.032,00
Caixa Econômica Federal	R\$ 32.895.632,00
Banco do Estado do Espírito Santo S/A	R\$ 1.909.829,00
Banco do Estado da Amazônia S/A	R\$ 1.310.078,00

Fonte: Elaborada pelo autor com base na portaria número 19, de 27 de janeiro de 2012.

### 2.2.3 Microcrédito como paradigma e suas concepções

Nas principais discussões sobre o tema, a literatura traz algumas concepções principais que situam o microcrédito em paradigmas distintos. Mick (2003) agrupa em duas correntes de pensamentos as interpretações sobre o mundo das microfinanças, dividindo em dois paradigmas:

de um lado, as leituras que situam o microcrédito no contexto do fortalecimento da economia de mercado, concepção *liberal* liderada pelo Banco Mundial; de outro, as que pretendem contribuir para o surgimento de espaços de sociabilidade alternativos ao capitalismo, portanto, *emancipatórias*. (MICK, 2003 p.14 grifos do autor).

Além da concepção liberal que Mick considera como compensatória, encontramos a concepção liberal não compensatória. Também encontramos uma concepção marxista opondo-se às demais, que se denomina concepção mistificadora. A

concepção emancipatória, apontada por Mick, se aproxima da visão de Yunus<sup>13</sup> como defensor do microcrédito como um direito e preocupa-se com os impactos sociais do microcrédito.

#### A) Concepção liberal ou compensatória

A participação do Banco Mundial tem seu ponto de inflexão como cita Mick (2003) a partir da Conferência Mundial contra a fome em novembro de 1993 em Washington. Nesta conferência o Banco Mundial comprometeu-se com uma doação de US\$ 2 milhões para o Grameem Trust<sup>14</sup>. Em 1997 o Banco Mundial estabeleceu como meta para sua atuação contribuir para reduzir à metade, até 2015, o número de pessoas que viviam com menos de um dólar por dia no planeta. Mick (2003) também traz para discussão a mudança de posicionamento do Banco Mundial de 1995 em que analisava que as experiências da África subsaariana e na América Latina raramente apresentavam benefícios. No entanto, para o relatório de 2001 intitulado “Luta contra a Pobreza” o microcrédito passou a ocupar lugar importante entre as propostas deste relatório, apresentando-se como estratégia de combate à miséria<sup>15</sup>.

As leituras de concepção liberal conforme Mick (2003, p. 15) incorporam o microcrédito como “um exemplo de política para a promoção de oportunidades que se expande no mundo inteiro como impulso de organismos multilaterais, frequentemente combinada com políticas locais de combate à pobreza.” Este combate se dá através de três frentes: promovendo oportunidades, aumentando a autonomia através do empoderamento e reduzindo a vulnerabilidade destas populações, que mais dispostas a assumir riscos demandariam micro empréstimos permitindo a manutenção coerente do capitalismo.

Esta concepção liberal sobre o microcrédito representa no contexto econômico o fortalecimento da economia de mercado. O autor cita que “no âmbito do paradigma liberal, o combate à pobreza se firma como elemento compensatório à imensa

---

<sup>13</sup> A visão de Yunus não será citada neste momento pelo fato de ter sido tratada no subcapítulo anterior. No entanto, cabe ressaltar que alguns autores aproximam a concepção emancipatória da visão chamada minimalista, opondo-se a visão instrumentalista que aproxima-se daquela que Mick chama de concepção liberal.

<sup>14</sup> Instituição responsável pela implantação de programas idênticos ao banco de Yunus em diversos países.

<sup>15</sup> Mick (2003) cita que enquanto nos relatórios anteriores enfatizavam o crescimento e aumento de emprego e renda, no relatório de 2001, o Banco Mundial propôs um ataque à miséria.

desigualdade aprofundada pela economia de mercado financeirizada e internacionalizada.” (MICK 2003, p.62)

#### B) Concepção emancipatória

No entanto, o paradigma denominado emancipatório (MICK 2003, p.16) considera que “o microcrédito pode ser interpretado como uma entre múltiplas experiências de organização alternativa de produção surgidas no final do século XX, na contracorrente da hegemonia liberal.” E continua, explicando que seus efeitos emancipadores se dão em duas dimensões: na melhoria das condições de vida e na ampliação dos campos sociais em que vigem valores e formas de organização não capitalista, de modo a permitir a transformação dos padrões de sociabilidade. Conforme Santos (2002 *apud* MICK 2003), estas experiências se baseiam em três valores:

1) a igualdade, por oposição à natureza concentradora de recursos e de poder do capitalismo; 2) a solidariedade, por oposição às formas empobrecidas de sociabilidade sob o capitalismo, como a alienação e o individualismo; e 3) a proteção ao meio ambiente, por oposição ao caráter destrutivo, de exploração crescente dos recursos naturais, do modo de produção capitalista.

Santos (2002) considera o microcrédito “uma das seis linhas fundamentais de pensamento e ação da teoria do desenvolvimento alternativo” (SANTOS 2002 *apud* MICK 2003), e para o autor este desenvolvimento alternativo:

Constrói-se em oposição à ênfase nos resultados macroeconômicos proposta pelos desenvolvimentistas do Banco Mundial, em defesa de outros objetivos sociais por eles marginalizados, como o fortalecimento da democracia, a distribuição igualitária dos frutos do crescimento e a preservação ambiental.

Para Santos (2001, *apud* Mick, 2003) existem 5 pressupostos nessa ideia de desenvolvimento alternativo: inspirado nos valores de igualdade e cidadania distribuindo resultados de desenvolvimento e incluindo os mais pobres na produção e usufruto dos resultados deste; descentralização do processo decisório assumindo um caráter coletivo de desenvolvimento de baixo para cima; emergência de novos padrões de sociabilidade no território através da concentração das iniciativas e reflexões no espaço local; gestão solidária, grupos de troca e criação de moeda social com ênfase no caráter coletivo das iniciativas e; a promoção de iniciativas baseadas em autogestão e o suporte à construção de poder comunitário.

Para o autor, o principal limite da teoria do desenvolvimento alternativo está em enfatizar o local sem conexões com outros fenômenos regionais, nacionais e globais, mantendo assim isolamento com a sociedade e as economias hegemônicas, garantindo o caráter alternativo das suas iniciativas econômicas. O autor observa que essa visão “além de ignorar que, no processo de globalização, essas iniciativas precisam frequentemente competir com o capital transnacional para manterem-se vivas e realizarem seus objetivos emancipadores”, essa visão também “limita a expansão das formas alternativas de produção, consumo ou distribuição de bens ou serviços às atividades econômicas marginalizadas”. (SANTOS 2002 p.53 *apud* MICK 2003).

Além dos limites desta alternativa, o autor também lembra que este ponto de vista tende a ignorar o fenômeno da colonização por parte do colonialismo global, indicando que para evitar a extinção das iniciativas locais confrontadas com a concorrência capitalista, deve-se articular o local buscando estratégias alternativas de incorporação ou resistência em escala regional, nacional ou global. (SANTOS, 2002 *apud* MICK, 2003).

Dada a inviabilidade de resistir à globalização, a articulação com o estado e os demais setores da economia passa ser vital. Com isso, o autor destaca que o desafio central é não desvirtuar estas “alternativas não capitalistas”. Com isso, o autor inclui na categoria de formas cooperativas de produção, aquelas vivências que no Brasil têm sido denominadas de economia solidária, sendo interpretadas como experiências alternativas que apontam para práticas e formas de sociabilidade anticapitalistas. Conforme Singer, “o programa da economia solidária se fundamenta na tese de que as contradições do capitalismo criam oportunidades de desenvolvimento de organizações econômicas cuja lógica é oposta à do modo de produção dominante” (SINGER, 2002b, p. 112 *apud* MICK 2003 p.57).

Com o objetivo de estimular novos padrões de produção amparados na solidariedade, surge o conceito de finanças solidárias, que são iniciativas de fornecer aos cidadãos mais pobres, excluídos do mercado bancário, produtos e serviços financeiros que estimulam a economia solidária. Dentre os produtos financeiros alternativos, Coelho (2003, p. 162 *apud* MICK 2003) aponta oito que apoiam políticas locais:

- 1) microcrédito; 2) sistemas de garantia de comércio justo (“cartas de crédito que garantem a produção de uma demanda de longo prazo, permitindo uma relação mais horizontal e relações de poder mais equilibradas no interior da



cadeia produtiva e uma negociação transparente entre intermediários e grupos produtivos”); 3) garantia na formação de grupos de compra solidários (“sistemas de garantia que permitem a realização de compras a prazo, permitindo um acesso ao mercado a preços mais baratos [sic] e agilidade na entrega de produtos”); 4) financeiras populares de capital de risco; 5) seguro e poupança populares; 6) sociedades de garantias (“consórcios de instituições de fomento, bancos de desenvolvimento, instituições de microcrédito para alavancar recursos para as instituições de crédito popular”); 7) cartões de crédito solidários (que podem ou não utilizar moeda social); e 8) cheques de serviços de vizinhança.

Estes produtos, segundo o autor, são uma forma de democratizar a intermediação e os meios de pagamento, valorizando o trabalho individual, coletivo e social acumulado, aproximando-se de experiências de moeda social contribuindo para a construção de outra economia. Coelho (2003, p. 162 *apud* MICK 2003) diferencia a visão de setor econômico de microfinanças da visão de construção dos produtos financeiros alternativos, afirmando que estes passam “por uma dimensão de integração comunitária e territorial” reconhecendo a relevância das redes locais que constroem identidades territoriais e criam relações de pertencimento para contribuir para a sustentabilidade e consolidação destas.

No quadro abaixo segue a tentativa de Mick em sumarizar, num elemento gráfico as principais diferenças entre os dois paradigmas.

Tabela 2: Diferenças entre o paradigma liberal e emancipatório

<i>Tema</i>	<i>Paradigma liberal</i>	<i>Paradigma emancipatório</i>
Causas da pobreza	Ausência de oportunidades.	Dinâmica excludente do sistema.
Combate à pobreza	“Não é uma panacéia”. Ação integrada que combine geração de oportunidades com a redução de vulnerabilidade e o empoderamento.	Apoio a experiências produtivas baseadas na solidariedade, criadoras de novos padrões de sociabilidade. Crédito como eixo para políticas sociais.
Desenvolvimento	Isolado.	Integrado.
Institucionalidade	Ação combinada do Estado, agentes privados, terceiro setor e dos indivíduos.	Propriedade e gestão compartilhada com os prestatários.
Auto-sustentabilidade	Concepção idêntica: ação não-subsidiada, privada (ou não-estatal), com ou sem fins lucrativos, tendo a sustentabilidade como meta. Persiste uma controvérsia quanto à legitimidade de subsídio.	
Relação com políticas do Estado	Desnecessária: o fundamental é que as instituições, públicas ou privadas, sejam auto-sustentáveis (portanto, de grande porte).	Pode ocorrer.
Impacto econômico	Sobre a economia <i>informal</i> .	Sobre a economia <i>popular</i> .
Impacto social e político	Apoio ao empoderamento como acesso ao Estado e inserção ao mercado consumidor.	Elevada prioridade à construção de capital social, pela formação de grupos e centros, com o desenvolvimento de lideranças pela incorporação de projetos políticos. Dá ênfase na formação de capital humano.

Fonte: Diferenças entre os paradigmas liberal e emancipatório (MICK 2003, p.61)

Em sua tese, Mick (2003, p.63) chama atenção para o fato de “num paradoxo, governos que se denominam solidários e apostam no microcrédito para fomentar a autonomia e a emancipação estariam, dessa forma, estimulando práticas individualistas.” Mick refere-se ao fato de que o microcrédito sem as práticas solidárias, pode induzir entre os pobres individualismo e concorrência<sup>16</sup>, reproduzindo práticas de dominação presentes na grande corporação, além do processo de reprodução do capital<sup>17</sup>. O mesmo refere-se à vocação de diminuir os confrontos gerados pelo sistema, já que sua natureza é compensatória, e apesar do suporte ao crédito o capitalismo dos pobres permanece marginal.

<sup>16</sup>Mick refere-se a uma integração à esfera cultural do liberalismo

<sup>17</sup> Mick (2003 p.63) refere-se à integração periférica dos pobres ao mercado de consumo.

### C) Concepção mistificadora

Uma terceira concepção, também pode ser encontrada como se opondo as duas primeiras, pois refuta a questão de emancipação, referindo-se a “emancipação humana como uma forma de sociabilidade distinta que só pode ser alcançada com a superação do modo de produção capitalista.” (MARX 2009 *apud* ROCHA JUNIOR, 2012 p.3).

Para Paniago (2008) as experiências autogestionárias apenas alteram os meios de exploração. Exemplificando que há uma mistificação do cooperativismo em referência a apropriação coletiva do capital pelos trabalhadores, pois não há alteração em relação à exploração do capital sobre o trabalho:

A mera substituição dos sujeitos a ocuparem o papel de personificação do capital, mantida as condições objetivas de reprodução e expansão do capital enquanto sistema dominante, não altera em nada a relação estruturalmente antagônica em que se baseia a exploração do capital sobre o trabalho. Com as cooperativas, a mistificadora apropriação coletiva do capital pelos trabalhadores apenas altera os meios daquela exploração e acumulação. (PANIAGO, 2008, p.217 *apud* ROCHA JUNIOR 2012 p.3).

O autor argumenta que o que de fato importa é a produção para o mercado, e que todo ideal de colaboração e solidariedade que permeia a prática solidária, não tem de fato uma produção consciente e não se atinge a emancipação. Para o autor, o binômio microcrédito e economia solidária é uma forma muito mais perversa de extração de mais-valia,<sup>18</sup> contribuindo para a reprodução ampliada do capital.

A informalidade para o autor Rocha Junior (2012, p.9) passou a ser estrutural na ordem capitalista. A economia solidária aparentemente subversiva e transgressora da ordem é totalmente subordinada à dinâmica e a lógica capitalista de produção, procurando sempre estar recompondo níveis de taxas de lucro e aumentando a rotação de capital. Formas de trabalho pré-capitalistas como trabalho servil, escravo, por peça e em domicílio são exemplos de processos de subcontratação que conforme o autor submetem os trabalhadores a “péssimas condições de trabalho, vivenciando hoje, épocas mais terríveis do que aquelas relatadas por Engels em 1844/1845 quando estudou a situação da classe trabalhadora na Inglaterra.” Rocha Junior (2012, p.4).

Seguindo o mesmo raciocínio quanto à referência ao microcrédito e a economia solidária, Maria Thereza (2006, p.217 *apud* ROCHA JUNIOR 2012, p. 9) afirma que estes mecanismos “na verdade reforçam a incorporação dos pobres aos circuitos mais

---

<sup>18</sup> Resumidamente é a diferença que o empregado deixa de receber por seu trabalho, garantindo o lucro do capitalista. Pode ser dividida em Absoluta e Relativa. Para mais informações ver O Capital de Karl Marx.

avançados da valorização e da acumulação do capital, num verdadeiro processo de financeirização da miséria”.

#### D) Concepção liberal não compensatória ou pró-cíclica

Uma última concepção encontrada é a de que o microcrédito não é um instrumento compensatório, e sim pró-cíclico, que tende a se expandir com o aquecimento da economia e a queda do desemprego não tendo o poder de alavancar o crescimento econômico. Os autores, nesse sentido, defendem que “em uma economia com baixo crescimento econômico, os empréstimos apenas redistribuirão renda ao invés de impulsionar o crescimento.” (KHANDKER 2005, p. 264 *apud* LIMA 2009, p.50). É como se pelo fato da economia estar aquecida, pequenos empreendedores formais e informais aproveitassem estes espaços existentes.

Embora muito se pareça com a concepção liberal compensatória, esta se diferencia quanto à questão de compensação e criação de oportunidades. Alinhada a esta concepção pró-cíclica está à citação de Gonzalez-Vega (2000, p. 22-23 *apud* LIMA, 2009, p. 50) quando afirma que “microfinanças não criam oportunidades produtivas, apenas ajudam a aproveitar as oportunidades existentes.” Estas oportunidades existentes referem-se a empreendimentos em andamento, que o acesso ao crédito pode contribuir para estimular a capacidade empreendedora dos beneficiários e a viabilidade destes empreendimentos.

## 2.3 Microcrédito e desenvolvimento local

A pesquisa aqui realizada está direcionada a investigar as relações entre o microcrédito e o desenvolvimento local. Tendo como foco micro e pequenos empreendedores que são os clientes alvo do microcrédito e que pertencem a pequenas unidades territoriais e agrupamentos humanos. Busca-se então investigar as conexões e interconexões entre o microcrédito e o desenvolvimento local baseando-se em evidências de melhorias da qualidade de vida destes micro e pequenos empreendedores formais e informais.

O microcrédito e o desenvolvimento local estão intimamente ligados. O microcrédito não é o único instrumento de promoção do desenvolvimento local, mas pode ser considerado conforme Mattei (2001, p.65) como “uma ferramenta importante para ajudar a alavancar as potencialidades locais” e continua (...) “para desenvolver todo seu potencial deve-se reconhecer que o microcrédito precisa estar articulado a um conjunto de políticas que contemplem um plano de desenvolvimento econômico sustentável para a região e até mesmo para o país.”.

Conforme Toscano (2002, p. 8) “Sob a ótica de promoção do desenvolvimento local, o microcrédito deve ter como finalidade fomentar a construção de cadeias produtivas voltadas à produção de bens salários, atendendo parcela significativa da demanda local.” Este mesmo autor também sinaliza que o microcrédito individualmente não desencadeará um processo de mudança local. No entanto, conforme Toscano (2002, p. 6) o microcrédito serve como:

instrumento decisivo à promoção do resgate político de uma imensa parcela da população dos países menos desenvolvidos que vivem na informalidade, excluídos, portanto, do mercado capitalista tradicional, quer como produtores, quer como trabalhadores e consumidores.

O autor Toscano (2002) também identifica que as potencialidades do microcrédito se manifestam mais fortemente em comunidades com laços de sociabilidade fortes ou em formação como poupanças comunitárias, associações de moradores, mutirões comunitários, reciclagem de materiais, moedas locais e bancos solidários. O autor cita que isto possibilita “a construção de instâncias alternativas à institucionalidade vigente”. E continua:

Assentado sobre essa base comunitária, o microcrédito representa verdadeiramente uma ferramenta revolucionária, tanto do ponto de vista econômico, como político. Assim, torna-se impossível aceitar políticas de microcrédito de corte universalista e centralizadoras: as experiências mundiais mais bem sucedidas tiveram origem em comunidades carentes, provocando um impacto positivo, não só na melhoria da condição de vida dos indivíduos, mas profundas mudanças nos hábitos socioculturais. (TOSCANO, 2002, p.8)

Toscano defende a construção de um modelo produtivo distinto do convencional, colocando este como o grande desafio do microcrédito. Este grande desafio é inverter a lógica de ao invés de empresas criarem necessidades, o mercado deve criar as empresas que necessita. O autor traz a questão que as maiores compras das famílias não são feitas no local, nos seus bairros e sim nos grandes centros. Isto causa dificuldades para o comércio local impedindo o crescimento de atividades e a geração de um círculo vicioso local.

Toscano chama a atenção para o binômio consumo e produção. As famílias demandariam produtos locais por meio das feiras e oficinas populares, artesanatos, cooperativas, incubadoras locais, clusters entre outras, pois estes ofertariam um leque de mercadorias de uso corrente a preços compatíveis com o orçamento das famílias, fazendo com que grande parte da renda da comunidade fosse gasta nos estabelecimentos locais e, deste modo, produzindo e gerando novos postos de trabalho.

A missão primordial do microcrédito para Toscano é tornar as pessoas que buscam o recurso, partícipes da comunidade em que vivem, sendo que sua atividade depende da clientela e de outros microempreendimentos. “Portanto, já não estamos mais falando de uma atividade particularizada, mas de uma cadeia de empreendedores que só viabilizarão suas atividades se atuarem de forma interativa e cooperativa com a comunidade.” (TOSCANO, 2002, p.11).

O autor acima citado, também deixa claro que é preciso promover intercâmbios com outras comunidades e localidades que possuem vocações distintas, pois uma única comunidade não consegue gerar todos os bens de que necessita. Cada instituição de microcrédito deve procurar se desenvolver incorporando as especificidades do meio em que atua, construindo uma tecnologia particular a partir de uma metodologia de trabalho solidária para as finanças sociais.

## **CAPÍTULO III: PANORAMA GERAL DO MICROCRÉDITO NO PAÍS E EM SC**

Neste capítulo procura-se apresentar os principais programas de microcrédito existentes no Brasil e no estado de Santa Catarina recuperando suas trajetórias. Dentre estes casos, além de procurar entender algumas questões práticas de funcionamento, busca-se encontrar fragmentos históricos que possam demonstrar a capacidade de transformação que o microcrédito trouxe nestes territórios.

### **3.1 Especificidades do microcrédito**

Conforme mencionado em subcapítulos anteriores, o microcrédito se diferencia dos empréstimos tradicionais em vários aspectos. Essas particularidades do microcrédito são em muitos casos obrigatórias, ou seja, existem leis que as regem. Exemplos disso são as limitações quanto aos valores máximos liberados, quantidade de liberações por ano, endividamento no sistema financeiro nacional, além de outras especificidades ligadas a metodologia diferenciada que será apresentada neste capítulo.

A metodologia do microcrédito se diferencia do empréstimo tradicional em muitos quesitos, primeiramente, quem vai ao encontro não é o cliente e sim o agente de crédito, pois a visita ao local de trabalho do empreendedor formal ou informal é obrigatória. Este empreendedor é considerado público alvo da linha de crédito quando apresentar alguma renda obtida por conta própria, seja sendo autônomo ou profissional liberal. O importante é que o empreendedor trabalhe por conta própria e sem vínculo de emprego nesta atividade em que configura como empreendedor. Qualquer trabalhador que tenha apenas uma atividade, e esta atividade seja vinculada a um emprego com carteira de trabalho assinada, não configura público alvo do microcrédito.

Independente de o empreendedor ser formalizado ou informal, este é público alvo do microcrédito. O microcrédito tem como alvo pessoas físicas, desde os beneficiários do programa bolsa família, que estão abaixo da linha de pobreza, que são excluídos do sistema de financiamentos e empréstimos bancários, até as empresas

formais, pessoas jurídicas, desde que seu faturamento bruto anual não passe de determinado valor<sup>19</sup>.

Quanto ao agente de crédito, este é um funcionário especializado da instituição que oferece microcrédito, treinado para obter as informações relativas à análise do crédito que embasem sua decisão e assim poder oferecer o crédito no valor e parcelas adequadas ao cliente. Para exemplificar a importância, basta pensar o cliente que possui capacidade de pagamento de parcelas inferior a R\$ 100,00 por mês, e que acaba assumindo parcelas superiores como, por exemplo, R\$ 150,00 por mês. Neste caso, o risco de inadimplência é alto. É neste momento que o agente de crédito assume grande importância para os dois lados, mitigando o risco do crédito para a instituição e garantindo o desenvolvimento saudável do negócio.

Assume grande importância na relação com o empreendedor ao passo que o agente de crédito vai até o cliente em seu local de trabalho e além de obter informações para a devida análise, ainda presta orientação ao cliente a partir de toda a visão que lhe é proporcionada por conta do entendimento do grau de desenvolvimento do empreendimento, somado a experiências que o agente detém da vida profissional e suas capacitações.

É claro que a contribuição do agente depende de outros fatores como as ferramentas disponibilizadas através de questionários, entrevistas, roteiros pré-estabelecidos pela instituição, bem como as corretas informações prestadas pelo demandante do microcrédito. Suas responsabilidades são limitadas, principalmente no primeiro contato com o cliente. A partir das próximas visitas e liberações de crédito, a questão do relacionamento, adimplência e experiência, cria-se uma parceria entre as partes podendo contribuir, por exemplo, para o melhoramento do trabalho com vistas ao informal, formalizar, a microempresa crescer, e assim por diante, gerando desenvolvimento.

Em artigo sobre o programa São Paulo Confia intitulado Laços Sociais no Monitoramento do Microcrédito, os autores (ABRAMOVAY, MOREIRAS, 2007 p.117) citam que:

É importante salientar o papel decisivo do agente de crédito não só na concessão do empréstimo, mas também numa espécie de aconselhamento informal sobre o próprio negócio. É claro que o agente de crédito não pode interferir na organização do empreendimento, pois isso poderia torná-lo

---

<sup>19</sup> No ano de 2012, instituições financeiras controladas pelo governo como o BB e a CEF, o valor teto de faturamento bruto anual foi de R\$120.000,00 para empreendimentos de pequeno porte.



indesejavelmente solidário do tomador em caso de impossibilidade de pagamento. Mas as visitas freqüentes que faz aos estabelecimentos participantes da iniciativa permitem que ofereça sugestões sobre onde comprar mercadorias mais baratas, sobre a necessidade de fazer contabilidade e sobre a gestão do negócio que, muitas vezes, permitem viabilizar uma iniciativa cujas chances inicialmente eram mínimas. O agente de crédito, neste sentido, é uma espécie de extensionista que leva informalmente ao empreendedor um conjunto de conhecimentos e informações que contribuem ao desenvolvimento de seus negócios.

No Brasil, emprestar para camadas mais baixas da população, de qualquer forma, já é um novo paradigma que começa a fazer mais sentido, inclusive a partir do ano de 2012, ano em que a taxa selic chegou em outubro ao patamar de 7,25% ao ano, e os juros bancários incentivados primeiramente pelos bancos públicos começaram a diminuir na maioria dos produtos, inclusive cartão de crédito e o limite do cheque especial, chegando em alguns casos a taxas próximas a 3%<sup>20</sup>. Neste novo contexto, o microcrédito com taxa de 8% ao ano, ou a 0,643% ao mês conforme ofertadas pelos bancos públicos, são vistas com grande atratividade pelo empreendedor.

Esta atratividade do juro baixo é muito importante para o empreendedor, pois facilita a obter crédito dado a facilidade em que terá de pagar, sendo que não há grandes preocupações como em financiamentos tradicionais que em alguns casos acaba-se pagando uma vez e meia ou até duas vezes o valor do capital do empréstimo. Para exemplificar melhor<sup>21</sup>, tomemos um caso onde um microempreendedor obtém um microcrédito para capital de giro no valor de R\$1.000,00 (um mil reais), para pagar em 6 (seis) parcelas a taxa de 0,643% ao mês.

O microempreendedor pagaria taxa de abertura de crédito – TAC no valor de 1% da operação, portanto R\$10,00 e parcelas no valor de R\$170,44 totalizando R\$1.022,62 mais os R\$10,00. Logo o custo do empréstimo para o microempreendedor seria de R\$32,62, ou seja, cerca de 3% da operação. Neste sentido a atratividade é muito grande já que sua margem de lucro com o empreendimento dificilmente será abaixo desta percentagem.

Outras facilidades encontradas com o microcrédito são as garantias. As garantias reais geralmente são escassas junto a este público, neste sentido, criaram-se mecanismos para que houvesse possibilidades de fazer o microcrédito com maiores facilidades. Uma das maiores garantias utilizadas são os avais e os avais solidários. O aval se diz

---

<sup>20</sup> Ver tabela de produtos e serviços vigente no segundo semestre de 2012 dos principais bancos públicos brasileiros.

<sup>21</sup> Exemplo grosseiro apenas para ilustrar a atratividade, considerando apenas o custo aproximado semestral que a taxa proporciona ao empreendedor.

solidário quando envolve mais pessoas, normalmente entre 3 e 8 pessoas, cada pessoa do grupo solidariza-se com as demais. Se alguém não pagar os outros integrantes são responsáveis. Neste tipo de garantia é fundamental que existam laços de confiança entre os participantes. Exemplos clássicos onde utilizam o aval solidário são o GRAMEM e o programa CREDIAMIGO do BNB.

A burocracia também é um diferencial no microcrédito, ou deveria ser, dada a relação de confiança que objetiva o microcrédito. Sabe-se que em alguns casos como o Gramem a burocracia é mínima, no entanto, no Brasil depende da instituição e da própria legislação que exige a celebração de contratos. De qualquer forma deve-se ter em mente que é apenas um meio para facilitar o acesso ao crédito.

Para conseguir visualizar melhor as diferenças entre o crédito tradicional e o microcrédito produtivo orientado, a tabela abaixo exemplifica as principais diferenças:

Tabela 3: Diferença entre Crédito Tradicional e o Microcrédito Produtivo Orientado.

<b>Características</b>	<b>Crédito tradicional</b>	<b>Microcrédito Produtivo Orientado</b>
Características do tomador	Diversos tipos de empresas formais, empregados assalariados, aposentados e pensionistas.	Empresas de pequeno porte que não ultrapassam certo limite de faturamento bruto anual. Empreendedores informais ou pessoas físicas que trabalham com atividades produtivas.
Valores liberados	Geralmente valores altos	Valores baixos, com foco na capacidade de pagamento e fluxo de caixa, portanto na medida certa.
Prazos	Geralmente médio e longo prazos. Geralmente com cobrança mensal.	Curto prazo em linhas de capital de giro, e investimentos chegando a médio prazo. Cobrança com foco na atividade do cliente podendo ser diária, semanal, quinzenal, mensal e em alguns casos sazonais.
Juros	De mercado, compatível com a linha.	Abaixo dos juros praticados pelo mercado, geralmente subsidiados por órgãos governamentais.
Garantias	Excetuando-se o crédito consignado em folha de pagamento, o restante segue as especificidades de garantia de cada linha.	O mínimo possível, sendo que as mais usuais são os avais e os avais solidários.
Acompanhamento	Excetuando-se algumas linhas de financiamento e investimentos de longo prazo, a maioria não conta com nenhum acompanhamento.	Acompanhamento é obrigatório, desde o primeiro contato com a visita inicial até o fim do crédito objetivando orientação.
Volume/quantidade	Foco no volume	Foco na quantidade
Bancarização	Normalmente clientes tradicionais.	Geralmente clientes excluídos do sistema bancário, significando inclusão bancária.
Objetivos da instituição	Lucro	Social: Diminuição da miséria/pobreza e da fome. Desenvolvimento local.

Fonte: Elaborada pelo autor.

## 3.2 Microcrédito no Brasil

Conforme consenso entre maioria dos pesquisadores, a história do microcrédito no país está dividida em três fases. A primeira pode ser entendida a partir da criação do Programa UNO – União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, uma ONG que estimulava o associativismo combinando crédito e capacitação. O projeto da Acción Internacional foi criado em 1973, e atuava em Salvador (BA) e Recife (PE). A UNO desapareceu após 18 anos, sendo que não era uma instituição autossustentável, e sim altamente dependente de recursos governamentais.

Também deve ser considerada a ONG Ana Terra, criada em 1987 em Porto Alegre, primeira unidade da rede nacional de Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (Rede Ceape). Participaram da estruturação a Acción, o Banco Interamericano de Desenvolvimento e a Inter-American Foundation. “O Centro Ana Terra foi à primeira organização a adotar no país o aval solidário entre um grupo de empreendedores.” (MICK 2003, p.69).

A segunda fase pode ser compreendida a partir da estabilidade financeira gerada após 1994 com o Plano Real, e a “retomada de interesse sobre o tema crédito popular, em vários pontos do país, ainda fora de uma política nacional para o sistema” conforme Mick (2003, p.69) iniciando-se com o surgimento da Portosol, no final de 1995. Mick também cita outras duas experiências:

O Movimento Viva Rio criou, em 1996, o VivaCred, ONG de microcrédito focada nas comunidades carentes do Rio de Janeiro. Os fundos vieram de uma financeira, a Fininvest (posteriormente incorporada pelo grupo Unibanco), do BID e do BNDES. O Banco do Nordeste do Brasil desenvolveu uma linha de microcrédito, a CrediAmigo, em 1998. Combinava empréstimos garantidos por grupos solidários à capacitação. Ao final do primeiro ano de operação, já era o maior programa de microcrédito no país. (MICK, 2003, p.70)

A terceira fase é caracterizada pela indução planejada do microcrédito pelo governo federal estimulada pelo BNDES, no âmbito do Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) que oferecia linha de crédito para instituições microfinanceiras brasileiras. “Além de financiar as instituições, o BNDES criou o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), com o objetivo de fortalecer a indústria microfinanceira no Brasil. O PDI foi financiado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento” (MICK, 2003 p. 70).

Nesta terceira fase, após levantamentos feitos a partir de vários estudos financiados pelo BNDES, foi composto um novo marco regulatório, com a criação das novas personalidades jurídicas no final da década de 90, as SCMs e OSCIPs. As informações do quadro abaixo foram extraídas de diversas fontes conforme Mick (2003) e referem-se à soma de 183 instituições operantes no país ao final de 2002.

Tabela 4: Tabela com classificação das 183 instituições operantes no país ao final de 2002.

<i>Tipo</i>	<i>Quantidade</i>
<i>Sem fins lucrativos</i>	
Oscips	109
ONGs	27
Fundos governamentais	16
<i>Com fins lucrativos</i>	
SCMs*	26
Bancos públicos e agências de fomento	5
<i>Total</i>	<i>183</i>

Fontes: Banco Central, Ministério da Justiça, IBAM, BNDES, imprensa

\* Não inclui as SCMs autorizadas pelo BC que ainda não estavam operando.

É importante também perceber as grandes modificações que ocorreram nos últimos anos com as estratégias de expansão do setor bancário que resultaram em um incremento na oferta de crédito a população de menor renda. Houve nos últimos anos conforme Mick (2003) crescimento do número de financeiras, operadoras de cartões de crédito, redução das receitas com inflação pelos bancos comerciais e múltiplos partindo estes para o mercado de crédito, diversificação de produtos e serviços e, a ampliação dos investimentos em automação, reduzindo os custos de atendimento com a criação de autênticas barreiras ao ingresso dos clientes no interior das agências bancárias; e a busca de clientes de renda mais baixa, que assegurariam retorno financeiro pelo pagamento de tarifas e pela adesão ao ciclo de endividamento.

Este novo nicho, fez com que os grandes bancos a partir da estabilização também pudessem participar deste mercado. O que gerou concorrência entre instituições de microcrédito com grandes bancos que operam no mercado brasileiro. Houve inclusive aumento na capilaridade dos bancos de varejo, através de fusões, aquisições, incorporações e correspondentes bancários. Surgiram novos produtos, no entanto, embora no ano de 2012 estejamos com taxas de 0,643% ao mês, no início da década passada os juros ainda continuavam altos, e muito das críticas e discussões era sobre a

lei de usura onde 12% ao ano para as instituições de microcrédito não eram sustentáveis. E o crédito naquelas circunstâncias parecia “mais com um risco do que com uma oportunidade”. (MICK, 2003)

Mick (2003) traz a questão que ao oferecer empréstimos a indivíduos excluídos do mercado formal poderiam criar condições para ampliar o universo de clientes do sistema financeiro. E a questão controversa, que ao necessitar de créditos crescentes, os empreendimentos cuja gestação contou com apoio das instituições de microfinanças, precisariam recorrer aos bancos convencionais. Caracterizando assim o microcrédito, apesar de suas vocações distintas, como elo de integração da divisão do trabalho.

Não seria improvável, desse modo, que as instituições de microcrédito se integrassem de algum modo ao mercado bancário, atuando com operações consideradas de maior risco pelos concorrentes – e cobrindo a eventual ausência das dezenas de bancos públicos criados após os anos 1950 e privatizados ou liquidados na segunda metade da década de 1990. Seriam, nesse caso, como incubadoras de clientes para o mercado formal, condição reforçada pela proibição de captar e remunerar depósitos tanto sob o regime das SCMs quanto como Oscips. Em vez de ameaças ou contrapontos ao sistema formal, as instituições de microcrédito operariam nas lacunas dos bancos convencionais, em áreas de atuação menos lucrativas. (MICK 2003, p. 95)

No entanto a estratégia da autoridade monetária foi apostar na expansão das cooperativas de crédito e na capilaridade dos representantes bancários, ao invés das SCMs e OSCIPs. Esta modalidade estendeu a todos os municípios do país o acesso dos serviços financeiros através da rede de loterias da Caixa Econômica Federal, do Banco Popular do Brasil, e do Bradesco associado aos Correios no Banco Postal. Este que passou a ser correspondente do Banco do Brasil a partir de 2012.

No Plano de desenvolvimento brasileiro BRASIL SEM MISÉRIA<sup>22</sup> fica claro que o microcrédito é uma política pública. No programa Crescer<sup>23</sup> de Microcrédito Produtivo Orientado do governo federal, os valores de subvenção foram programados em R\$ 295.100.000,00 duzentos e noventa e cinco milhões e cem mil reais para 2012, e para isso os bancos públicos contam com metas desafiadoras.

---

<sup>22</sup> A Secretaria Extraordinária para Superação da Extrema Pobreza (SESEP) é responsável pela coordenação das ações e gestão do Plano Brasil Sem Miséria. A Secretaria articula e mobiliza os esforços do governo federal, estados e municípios para a superação da extrema pobreza. Seu principal foco de atuação são, segundo dados do Censo de 2010 do IBGE, 16,2 milhões de brasileiros cuja renda familiar per capita (por pessoa) é inferior a R\$ 70,00 mensais, visando sua inserção na cidadania.

<sup>23</sup> O Crescer - Programa de Microcrédito Orientado tem por objetivo fornecer crédito a juros mais baixos a microempreendedores individuais, microempresas formais e informais. Até o final de 2013, a meta é atender 3,4 milhões de clientes.

Na tabela 1, mostram-se os limites máximos dos subsídios aos bancos públicos para o ano de 2012. Para explicar estas quantias de subsídio ao microcrédito, temos que entender o projeto de desenvolvimento do governo atual que, alicerçado no objetivo de mover os “últimos vagões do trem”<sup>24</sup>, formulou o Plano BRASIL SEM MISÉRIA, que tem o objetivo de elevar a renda e as condições de bem estar da população, apoiado em três eixos: inclusão produtiva; garantia de renda e acesso a serviços públicos.

O eixo inclusão produtiva urbana traz o programa CRESCER, que objetiva elevar o padrão de vida e a geração de empregos no âmbito do BRASIL SEM MISÉRIA, dando oportunidade de novos negócios, estimulando o empreendedorismo, estimulando a bancarização, fortalecendo pequenos negócios e apoiando o microempreendedor individual, além é claro, de priorizar, quando possível, aqueles que são beneficiários do programa Bolsa Família.

O CRESCER estabelece diretrizes para as operações de microcrédito. A inclusão produtiva urbana se dá com a participação dos bancos públicos visando ampliação do microcrédito produtivo orientado, aumentando a oferta de linhas de crédito, redução de taxas de juros e ampliação do apoio técnico. Este último com o apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). A meta para os bancos públicos federais é de passar de 734,2 mil clientes ativos em 2011 para 2,24 milhões em 2012, e chegando ao número de 3,46 milhões em 2013. Em valores emprestados, a meta é partir de R\$ 654,55 milhões em 2011, R\$ 1,73 bilhão em 2012, chegando a R\$ 2,99 bilhões em 2013.

### 3.2.1 ICC Portosol

Por ser considerada a primeira instituição de microcrédito criada neste novo momento brasileiro, dá-se uma maior importância aos fatores de seu nascimento neste estudo de caso. A Instituição Comunitária de Crédito Portosol nasceu de uma ideia de se criar em Porto Alegre, um banco estatal municipal, a exemplo dos bancos estaduais. Por iniciativa do vereador Clóvis Ilgefritz, a Câmara de Vereadores aprovou em 1992 uma lei aprovando a criação de uma instituição de crédito municipal. Após estudos, ficou

---

<sup>24</sup> Yunus (2008, p.266).

evidenciado a inviabilidade do projeto devido às mudanças rápidas no sistema bancário brasileiro durante aqueles anos somados aos objetivos de desenvolvimento local.

No entanto, após um seminário sobre experiências microfinanceiras na América Latina, com informações da consultora da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ) Evanda Burtet Kwitko, um grupo de trabalho recomendou a constituição de uma instituição microfinanceira no município. E assim, a prefeitura caminhou para criação deste novo modelo em 17 de novembro de 1995, que entrou em operação em 1996, com parceria da GTZ. Conforme MICK (2003, p.106) “O papel da GTZ é central na formulação da Portosol e pode ser sistematizado em três dimensões: a centralização de informações sobre práticas e tecnologias; a proposição de alternativas; e o aporte financeiro.” E continua “A Portosol foi criada para oferecer crédito aos microempreendedores, para manutenção dos níveis de emprego e renda, contribuindo com o desenvolvimento local sustentado.” (MICK 2003, p.108).

Os principais responsáveis na iniciativa foram o Governo do Estado do Rio Grande do Sul, Prefeitura Municipal de Porto Alegre, FEDERASUL e AJE-POA, além da PRORENDA Microempresas/RS e a Sociedade Alemã de Cooperação Técnica – GTZ, que tomaram uma série de iniciativas de estudos e debates que possibilitaram uma melhor compreensão do modelo de organização de microcrédito a ser criada.

Quanto aos primeiros aportes, a prefeitura de Porto Alegre e o governo do estado do Rio Grande do Sul doaram respectivamente R\$ 700 mil e R\$ 350 mil como contribuições sociais. A GTZ e a InterAmerican Foundation fizeram doações a fundo perdido, de R\$ 350 mil e R\$ 226,7 mil, respectivamente.

A ICC Portosol incorporou à experiência mundial do microcrédito o patrocínio financeiro e político do governo local, e adotou um modelo de gestão em que a sociedade civil tem lugar majoritário, Conforme Mick (2003, p.111):

Respeitando a pluralidade buscada desde a gênese do grupo de trabalho, o conselho da ICC foi composto de dois representantes da prefeitura, um do governo do estado, um da Federação das Associações Comerciais do Estado do Rio Grande do Sul (Federasul), um da Associação dos Jovens Empresários e quatro representantes da sociedade civil. Dessas quatro vagas, três seriam reservadas a cidadãos com experiência e notório saber técnico nos assuntos próprios à Portosol, desde que não vinculados às pessoas jurídicas já com assento no Conselho Administrativo, e uma, a um membro do Conselho do Orçamento Participativo.

O Orçamento Participativo é um sistema de discussão entre a comunidade local em conjunto com as lideranças políticas e comunitárias sobre as prioridades de



investimento para o município, desenvolvido pela prefeitura junto às comunidades. Mick salienta que tanto o orçamento participativo como a própria Portosol encontraram solo fértil em Porto Alegre pelo fato do Partido dos Trabalhadores – PT, estarem tanto no governo municipal quanto no governo estadual por vários mandatos consecutivos após a constituição federal de 1988. Neste sentido Mick (2003) também cita que não foi por acaso que Porto Alegre foi escolhida como sede das três primeiras edições do Fórum Social Mundial<sup>25</sup>.

Porto Alegre é, provavelmente, a capital brasileira com menor alternância de poder desde a democratização. O eleitorado da metrópole elegeu o PT para quatro sucessivos mandatos na prefeitura, desde 1988, com Olívio Dutra. Tarso Genro foi eleito para os períodos 1992-1996 e 2000-2004, renunciando, em 2002, para concorrer ao governo do estado<sup>1</sup>. Em seu lugar na prefeitura ficou o vice, João Verle. Entre 1996 e 2000, o prefeito petista de Porto Alegre foi Raul Pont. Essa impressionante continuidade de um partido de esquerda no governo de uma metrópole contribuiu para tornar a capital gaúcha ponto de convergência de militantes e intelectuais interessados na formulação e implantação de projetos alternativos ao capitalismo<sup>2</sup>, inclusive planos de desenvolvimento econômico marcados por uma matriz cultural distinta do individualismo e da concorrência, típicos do mercado capitalista. (UTZIG, 1997, p. 7 apud MICK, 2003, p.103).

Para o primeiro presidente do Conselho de Administração da Portosol, José Eduardo Utzig (1997, p. 7 apud MICK, 2003, p.103):

Este plano, que anda na contramão da lógica neoliberal dominante e é herdeiro da idéia de que ao poder local compete uma nova função econômica, de articulação e proposição ativas, engloba diversas ações de indução, fomento e regulação que visam sustentar o crescimento harmônico da economia da cidade e projetá-la em escala nacional e internacional.

Conforme site<sup>26</sup> da Portosol, são mais de R\$ 130 milhões já liberados aos pequenos empreendedores da região. A Instituição Comunitária de Crédito Portosol está constituída como uma Associação Civil (Organização Não Governamental – ONG), prestadora de serviços, sem fins lucrativos, de direito privado. O número de créditos liberados ultrapassaram 112 mil no ano de 2009, tendo uma média de crédito emprestado no valor de R\$ 1.132,00 e taxa de inadimplência na média de 4,8%. Os clientes com negócios informais somavam-se 84%, e os valores de empréstimos até R\$ 1.000,00 contabilizavam 52%, contra 41% dos valores concentrando-se entre R\$

<sup>25</sup> Fórum que pretendia catalisar projetos que comprovassem que “um outro mundo é possível”, num contraponto ao Fórum Econômico Mundial, que reunia em Davos, na Suécia, os intelectuais orgânicos da hegemonia liberal.

<sup>26</sup> <http://www.portosol.com/> Acesso em 12/11/2012

1.001,00 e R\$ 3.000,00 e apenas 2% dos empréstimos eram de valores acima de R\$ 5.001,00.

Na Portosol, a distribuição por atividade tinha o setor de comércio com 46%, o setor de serviços com 39%, sobrando 15% ao setor de produção. Dentro desta distribuição também temos as mulheres liderando o número de empréstimos com cerca de 54% do total. Na Portosol são aceitas as seguintes garantias: pessoa conhecida do empreendedor, com comprovante de renda, não é necessário possuir bens; bens como máquinas, equipamentos, veículos, imóveis, desde que quitados ou desalienados; grupo solidário de 3 a 5 empreendedores não sócios, cada um com o seu próprio negócio ou cheque pré-datado do cliente ou de terceiro com conta corrente com mais de um ano.

Os valores dos empréstimos são de R\$ 200,00 até o teto de R\$ 15.000,00 e para ter acesso o cliente precisa preencher os seguintes requisitos: trabalhar por conta própria há mais de 6 (seis) meses, registrado ou não; residir e/ou desenvolver sua atividade econômica nos municípios de Porto Alegre, Eldorado, Canoas, Sapucaia, Esteio, São Leopoldo, Cachoeirinha, Gravataí, Alvorada, Viamão, Novo Hamburgo, Portão, Sapiranga, Ivoti, Campo Bom, Estância Velha e Dois Irmãos; e não estar registrado no SPC e/ou SERASA. Basicamente o agente de crédito vai até o estabelecimento, pega as principais informações sobre o cliente, orienta quanto ao crédito, após isso avaliando as possibilidades para posterior aprovação do mesmo.

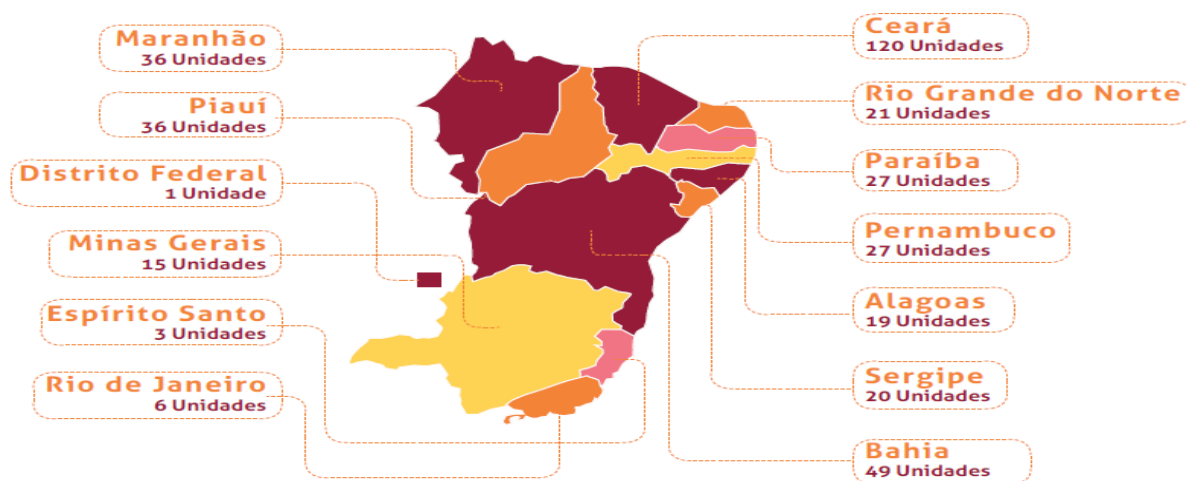
Mick (2003) analisou a ICC Portosol, e concluiu que os maiores impactos da Portosol foram os sociais, designando como o caráter social do crédito. O empoderamento por parte daqueles que receberam o crédito, incremento da renda e melhorias das condições de habitação, por exemplo, foram os resultados apontados na época por Mick.

### 3.2.2 O Programa CrediAmigo do BNB

O BNB foi criado em 1952 pelo então Presidente da República Getúlio Vargas, voltado para o desenvolvimento regional da região nordeste do Brasil, visando diminuir as desigualdades socioeconômicas desta para com as outras regiões do país. O BNB foi o primeiro banco público de primeiro piso no Brasil a ter um modelo de atuação voltado para as microfinanças. Em abril de 1998, o BNB lançou o programa CrediAmigo com

46 unidades de atendimento, que somadas a mais 5 unidades instaladas com o projeto piloto cinco meses antes totalizaram 51 unidades. Em dezembro de 2011, o programa passou a contar com 380 unidades, atendendo 1878 municípios. Abaixo segue figura com detalhes sobre as unidades de atendimento.

Figura 2: Unidades BNB



Fonte: Relatório anual CrediAmigo 2011

No final de 1997, com o projeto piloto veio também o primeiro produto, o giro solidário, em 1999 com a criação do produto giro individual já haviam 74 unidades. Em 2000 foi fechado um acordo com o Banco Mundial e houve a abertura de mais 35 unidades. Em 2003, após lançamento do produto investimento fixo e a abertura de mais 52 unidades em 2001 e da instituição do prêmio BNB de microcrédito em 2002, houve o início da parceria com a OSCIP Instituto Nordeste Cidadania e criação do produto giro popular solidário. Em 2005 criou-se outro produto chamado crediamigo comunidade. Em 2008 instituíram o prêmio excelência em microfinanças (BID), em 2009 assinaram o termo de parceria com a OSCIP VivaCred sendo o início das atividades no Rio de Janeiro. Já em 2010 recebeu o primeiro lugar no ranking da revista “Microfinanzas Américas: Las 100 mejores” e em 2011 ano em que foi lançado o Crescer - Programa Nacional de Microcrédito do Governo Federal, a Meta de 1 milhão de clientes definida ainda e 2007 é alcançada.

No âmbito do Programa CRESCER, o CrediAmigo virou modelo em 2011 com 93% das contratações do Programa. Das 606 mil operações do programa em 2011, 565 mil pertencem ao CrediAmigo, que só no último trimestre de 2011 desembolsou R\$ 589

milhões. O CrediAmigo pode ser visto como instrumento de políticas públicas. Com parceria com o Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome objetivando intensificar o combate à pobreza e a redução das desigualdades sociais, o projeto apresenta importante relevância social e econômica, uma vez que tenta colaborar com o Governo Federal para que parte das 13 milhões de famílias beneficiárias do programa Bolsa Família possa conquistar sua auto-sustentabilidade<sup>27</sup>.

Também como instrumento de política pública, o CrediAmigo em parceria com o SEBRAE oferece ações para divulgação da lei do Empreendedor Individual (EI)<sup>28</sup> que facilitou em 2009 o acesso ao processo de formalização. Em 2011 foram concedidos empréstimos a 48.358 Empreendedores Individuais, para capital de giro e investimento fixo, com desembolso de R\$ 193.705.737,29<sup>29</sup>.

O CrediAmigo é parceiro na Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR) conforme seu Relatório anual CrediAmigo (2011, p.19):

Em sintonia com a Política Nacional de Desenvolvimento Regional (PNDR) - que busca reduzir desigualdades entre as regiões brasileiras e promover a equidade no acesso a oportunidades de desenvolvimento - o Crediamigo aplicou, em 2011, em áreas consideradas dinâmicas, estagnadas e de baixa renda pela referida Política, o montante de R\$ 2,5 bilhões, equivalentes a 86% do volume de aplicações totais do Programa. Destaque-se também a aplicação de R\$ 1,5 bilhão na região do semiárido.

O CrediAmigo também é parceiro no Programa Territórios da Cidadania:

Em 2011, a ação creditícia do Crediamigo também se fez presente em 66 dos 120 territórios do Programa Territórios da Cidadania, que busca a integração entre Governo Federal, estados e municípios em prol do desenvolvimento territorial sustentável. Com a aplicação de R\$ 1,4 bilhão, distribuída em mais de 1,1 milhão de operações, o Crediamigo beneficiou microempreendedores de 1.079 municípios da região Nordeste e dos estados do Espírito Santo e de Minas Gerais. RELATÓRIO ANUAL CREDIAMIGO (2011, p.19).

O Crediamigo é dirigido à população de baixa renda, 89% das operações são de até R\$3.000,00. Em 55% das operações estão empréstimos entre R\$ 100,00 e R\$ 1.000,00 sendo que estes respondem por 26% dos valores emprestados. E entre R\$ 1.000,01 e R\$ 3.000,00 chegam a 38% dos valores emprestados. A taxa atualmente obedece àquela fixada pelo CRESCER em 0,643% ao mês mais TAC de 1%. Quanto ao

---

<sup>27</sup> Fonte: Relatório anual CrediAmigo (2011, p.18)

<sup>28</sup> Empreendedores informais com receita bruta anual de até R\$ 60.000,00 podem formalizar seus negócios por meio da internet, de forma gratuita e sem burocracia. Tendo entre outros benefícios, garantias a serviços públicos como a seguridade.

<sup>29</sup> Fonte: Relatório anual CrediAmigo (2011, p.19)

índice de inadimplência, no Relatório anual de 2011, conforme figura onde se mostra os índices desde 2004 com 0,84% até 2011 com 0,81% têm-se que as maiores oscilações foram no ano de 2008 e 2009 chegando-se a 1,13 e 1,16 respectivamente e as menores em 2006 e 2010 com as taxas de 0,73% e 0,72% respectivamente.

Tabela 5: Indicadores de alcance conforme relatório anual 2011:

<b>Indicadores de Alcance</b>								
<b>Ano</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Carteira Ativa (R\$ Milhões)</b>	106,7	136,3	170,6	234,7	362,2	501,7	742,6	1.144,88
<b>Clientes Ativos</b>	162.868	195.378	235.729	299.975	400.413	528.792	737.826	1.046.062
<b>Clientes Novos Atendidos</b>	81.564	90.197	107.216	142.593	194.700	294.626	335.330	483.131
<b>Clientes Atendidos (Acumulado)</b>	425.898	516.095	623.787	766.582	961.563	1.211.722	1.547.587	2.034.525
<b>Empréstimos Desembolsados (Quantidade)</b>	507.807	595.742	690.415	824.782	1.009.236	1.259.594	1.632.482	2.246.905
<b>Empréstimos Desembolsados (R\$ Milhões)</b>	440,9	548,2	639,6	794,3	1.087,5	1.499,2	2.066,3	2.975,86
<b>Valor Médio dos Empréstimos (R\$)</b>	868,28	920,26	926,41	962,99	1.077,59	1.190,23	1.265,75	1.324,43

Fonte: Relatório anual CrediAmigo (2011, p.26)

Tabela 6: Indicadores de alcance por estado conforme relatório anual 2011:

<b>Indicadores de Alcance por Estado</b>					
	<b>Clientes Ativos</b>	<b>Carteira Ativa (R\$)</b>	<b>Clientes Atendidos (Acumulado)</b>	<b>Empréstimos Desembolsados (Quantidade)</b>	<b>Empréstimos Desembolsados (R\$)</b>
<b>AL</b>	54.201	59.382.281,51	118.940	127.513	158.294.193,37
<b>BA</b>	128.762	137.492.677,60	284.823	263.326	366.438.055,21
<b>CE</b>	330.584	344.688.176,84	537.536	744.019	897.695.143,18
<b>DF</b>	1.649	3.109.713,50	3.963	3.129	7.673.020,54
<b>ES</b>	2.368	2.693.924,23	5.101	4.136	6.333.335,45
<b>MA</b>	92.597	115.059.639,97	206.727	212.241	348.933.255,77
<b>MG</b>	45.392	41.844.384,31	86.536	79.419	101.210.197,77
<b>PB</b>	82.754	91.814.734,89	164.145	174.927	216.227.802,71
<b>PE</b>	81.711	90.054.448,35	200.791	164.664	228.723.717,91
<b>PI</b>	117.442	131.293.229,64	196.034	255.178	330.815.353,92
<b>RJ</b>	4.557	5.191.447,67	7.337	8.236	12.504.216,24
<b>RN</b>	55.216	67.434.213,20	119.541	115.154	165.738.339,69
<b>SE</b>	48.829	54.822.723,67	103.051	94.963	135.273.889,34
<b>TOTAL</b>	<b>1.046.062</b>	<b>1.144.881.595,38</b>	<b>2.034.525</b>	<b>2.246.905</b>	<b>2.975.860.521,10</b>

Fonte: Relatório anual CrediAmigo (2011, p.26)

Quanto as principais características dos clientes do CrediAmigo estão: a participação por gênero onde 66% dos participantes são do sexo feminino; na faixa

etária entre 25 e 35 anos encontram-se 33% e entre 36 e 50 anos, 35%; quanto à escolaridade, 35% possuem entre 9 e 11 anos de estudo, e 28% possuem até 4 anos, e mais 28% de 5 a 8 anos de estudo; o setor de atividade que se destaca expressivamente é o comércio com 91%, seguido do setor de serviços com 8%, ficando o industrial com apenas 1%.

Um dado muito importante é quanto à renda familiar das famílias que participam do programa que se encontram na faixa de até R\$ 1.500,00, pois estas representam cerca de 78% de todos os empréstimos, com destaque para renda familiar de até 600,00 que corresponde a 40% de todos os empréstimos e demonstra a eficácia que o programa tem em atender famílias de baixa renda e na focalização destas.

### 3.2.3 O Banco Palmas

O conjunto Palmeiras em 2013 completará 40 anos. As pessoas que habitam o local, em sua maioria, são provenientes de despejos realizados na região litorânea a partir de 1973, onde se construiu a infraestrutura turística da cidade. Tornou-se bairro a partir de 2007, e desde então ficou bem maior geograficamente do que era antes, contando com uma população de 32 mil habitantes, abrangendo uma vasta região ribeirinha e algumas das áreas mais pobres de Fortaleza e que abrigam várias pessoas que estão em extrema pobreza.

No entanto, é bom voltar a partir de 1981, quando as famílias expulsas começaram um processo de organização, que culminou com a criação da Associação dos Moradores do Conjunto Palmeira — ASMOCONP, de moradias em barracas de lona construiu-se o Conjunto Palmeira aos poucos, em regime de mutirão. Foi a partir desta primeira organização que o bairro começou a mudar até a criação do Banco Palmas em 1998. Em 2003 criou-se o Instituto Banco Palmas, uma organização da sociedade civil, sem fins lucrativos, com objetivo de fazer a gestão do conhecimento e difusão das práticas de Economia Solidária do Banco Palmas.

O Banco Palmas é um banco comunitário<sup>30</sup>, que funciona resguardado pelo Instituto Palmas que é uma OSCIP, que começou a operar em janeiro de 1998, com um aporte inicial de R\$2000,00 da ONG local CEARAH Periferia. O idealizador e principal liderança da comunidade João Joaquim de Mello Neto, mencionou em entrevista televisiva<sup>31</sup> que na própria festa de inauguração já havia acabado o dinheiro. Além da ONG, o Banco Palmas contou com apoio de instituições da Espanha, Holanda e também teve como principal parceiro, o Banco Popular do Brasil.

O Banco Palmas faz parte de uma rede brasileira de bancos comunitários com 38 bancos. Dentre eles estão o Quilombolas em Alcântara, Banco dos Cocais em São João do Arraial, Banco Juazeiro no interior do Ceará, Banco Semiárido no Piauí, Banco Tupinambá, Ilha Ribeirinha do interior do Pará, Rio Sol em Fortaleza, Banco Tremembé indígena, Amufala no Ceará entre outros.

Segundo Mello Neto para se acessar as linhas de crédito do banco necessita-se de: morar no bairro e ser sócio da Associação de Moradores; ter uma ideia viável; ter o aval da vizinhança e assinar um contrato social com o banco aceitando as regras de convivência e se comprometer em, sempre que possível, comprar e vender no bairro. Após a solicitação do crédito, o provável beneficiário recebe uma visita dos agentes de crédito que além de consultá-lo, consultam a vizinhança para que sirva de parâmetro para avaliação sobre a concessão do crédito.

O Banco Palmas atua desenvolvendo o território, a partir do Banco Palmas outras instituições na comunidade foram criadas com objetivo de trazer trabalho, renda e qualidade de vida, como por exemplo, o PalmaFashion que é um empreendimento solidário na forma de ateliê de costura; o PalmaLimpe que é uma Microempresa que produz materiais de limpeza: detergente, desinfetante, água sanitária, amaciante e cera líquida; Bairro Escola de Trabalho, que oferece cursos profissionalizantes com estágio para jovens nos empreendimentos da própria comunidade; o Palmatech, espaço que oferece oficinas e cursos variados na área de capacitação profissional, gestão de empresas solidárias, criação de redes e instrumentos de economia solidária.

Além dos citados acima, há também a Incubadora Feminina, um projeto de segurança alimentar direcionado a mulheres do bairro em situação de risco pessoal e

---

<sup>30</sup> O Banco Palma, na verdade, é um fundo de crédito que funciona junto a uma associação de moradores. Com isso, suas atividades estão amparadas na legislação do país. Neste caso, não é cobrado nenhum tipo de imposto sobre as transações financeiras (Imposto compulsório, imposto de renda, etc.) porque elas se limitam aos Moradores do bairro associados à ASMOCONP. (MATTEI, 2001, P.59)

<sup>31</sup> Programa 3 a 1 da TVBrasil.

social; o Bate Palmas, para inclusão de cultura e arte entre os jovens da comunidade; o Palmatur, que atua no sentido de promover o bairro; além de vários outros que buscam integrar e conscientizar os moradores da comunidade da importância do trabalho desenvolvido pelo banco comunitário na localidade.

O Banco Palmas trabalha com algumas linhas de ação comuns a outras iniciativas que visam o desenvolvimento socioeconômico e a melhoria da qualidade de vida de populações carentes, são elas: o microcrédito, a moeda social, apoio à mulher e o estímulo ao capital social. Para Melo Neto e Magalhães (2007, p. 18 KONDO, 2012 et all p. 4):

O Banco Palmas é um programa de desenvolvimento local que vai muito além do simples ato da concessão do microcrédito. Tem início com a capacitação e empoderamento dos moradores, despertando a sensibilidade para a solidariedade e a colaboração enquanto estratégia de um modelo de desenvolvimento justo e sustentável.

De acordo com França Filho (2006, p. 6 KONDO, 2012 et all p. 4):

[...] a criação das atividades (sócio-produtivas) ou a oferta de serviços, são construídas (ou constituídas) em função de demandas reais (genuínas) expressas pelos moradores em seu local. Tal economia estimula, então, no território um circuito integrado de relações sócio-econômicas envolvendo produtores e/ou prestadores de serviço em articulação com consumidores e/ou usuários de serviços, numa lógica de rede de economia solidária.

Um dos principais instrumentos do Banco Palmas conforme Melo Neto e Magalhães (2007 KONDO et all, 2012 ) é o Sistema Integrado de Microcrédito que atua nos quatro pontos da cadeia produtiva: capital solidário; produção sustentável; consumo ético e comércio justo.

Outro forte instrumento é a moeda social, O Banco Palmas criou a Palma, que é uma moeda social que circula somente dentro do bairro para estimular o comércio interno complementando a moeda nacional, o Real, tendo lastro nesta. Indagado sobre a inflação no bairro, Mello Neto afirma que “riqueza se gera com a circulação”, explica que existe um fórum econômico mensal, e o comerciante que trabalha com a moeda, da desconto geralmente de 5% ao cliente, fideliza-o aumentando seu poder de compra e contribui para afirmação da identidade local. Em seguida, quando o comerciante vai trocá-lo no Banco Comunitário, recebe em Reais e com os 5% que descontou durante as transações.

Em 2007 a Universidade Federal do Ceará fez um estudo sobre os impactos da instituição do Banco Palmas no bairro Palmeira durante estes 10 anos concluindo que



houve grande importância da instituição como indutor para inclusão econômica e social de moradores da localidade.

O banco Palmas adota política de crédito e juros evolutivos que segundo Mello Neto e Magalhães (2007, KONDO *et all*, 2012) facilitam a distribuição de renda no bairro. Atualmente o Banco Palmas atende mais de 5.000 pessoas por mês com serviços financeiros e bancários. No biênio 2011 e 2012 foram investidos no Conjunto Palmeira e adjacências 4 milhões de reais em 8.000 operações de microcrédito.

No projeto ELAS que atende mulheres que recebem Bolsa Família, 3.100 mulheres são atendidas com capacitação profissional, educação financeira, apoio a comercialização em feiras solidárias além de educação para a vida cidadã.

Em 2011, o número total de créditos concedidos para a produção foi de 4.714, e o valor total emprestado para o microcrédito produtivo foi de R\$ 2.604.098,06. Foram vendidos 2.124 microsseguros de vida. Receberam capacitação em educação financeira 1.043 famílias.

Em carta aos moradores do conjunto Palmeira, Melo Neto afirma que embora dados do IBGE referentes ao censo de 2010 afirmem que o Conjunto Palmeira tenha ficado com a menor renda média per capita entre os 119 bairros de Fortaleza, isto não significa dizer que tem a menor renda da cidade, pois é a homogeneidade do bairro que faz com que não tenham pessoas com rendas muito altas o que diminui a média:

Voltando para o Conjunto Palmeira, a nossa renda média per capita é baixa porque aqui não temos o “dono da fazendinha”, não temos um condomínio, não temos sítios, chácaras, mansões, enfim, nosso bairro é muito homogêneo, ou seja, todas as pessoas ganham relativamente iguais, não existem disparidades: pobres e ricos. Por isso dizemos que o fato do Conjunto Palmeira ter a menor renda média per capita de Fortaleza, não significa dizer que temos a população com menor renda da cidade.

Por outro lado, devemos nos alegrar em afirmar que somos um bairro mais JUSTO onde a distribuição de renda é mais igualitária. (MELO NETO 2010, p.2)

E continua:

O Mais importante nos números apresentados pelo IPECE não é saber qual o bairro tem a menor ou maior renda per capita de Fortaleza. O mais importante é a constatação de que Fortaleza é a 5ª cidade mais desigual do planeta terra segundo a Organização das Nações Unidas (ONU), no biênio 2010-2011. O que indigna é a brutal diferença entre as duas Fortalezas, a que está entre o Castelão e a orla Marítima e a que está entre o Castelão e a serra. 7% da população que mora no lado de lá detém renda equivalente a 49% da população que mora do lado de cá. 10 bairros do lado de lá, tem mais riqueza que 44 bairros do lado de cá. Essa brutal desigualdade pode se agravar com a COPA de 2014 onde os investimentos da cidade estão se concentrando no lado que já é mais rico materialmente. (MELO NETO 2010, p.2)

Para Melo Neto “muitos negócios e ocupações foram gerados a partir das práticas do banco comunitário, dentro de uma lógica de economia solidária, onde a riqueza é distribuída e de propriedade da própria comunidade.” Com isso ele acrescenta que o FIB<sup>32</sup> se contrapondo ao PIB, é o que deve contar, salientado todas as mudanças ocorridas na comunidade, em que hoje as pessoas não precisam sair da comunidade para buscar creches, escolas, atividades culturais, posto de saúde entre outros.

### 3.2.4 O Banco do Povo: O caso de São Paulo

A partir do início da década de 90, o Governador do estado de São Paulo, Mario Covas, já participava de discussões sobre a criação de um programa de microcrédito para o fortalecimento de pequenos empreendimentos. A criação do Banco do Povo Paulista foi inicialmente estimulada pela existência do Programa de Autoemprego - PAE, cujo objetivo era a criação de cooperativas de trabalhadores. Entre os anos que antecederam sua criação foram realizados vários debates. Ainda em 1996 o secretário de emprego e relações do trabalho foi conhecer em Fortaleza, o programa Prorenda-CE, experiência do banco do Ceará onde o governador era Tasso Jereissati, em parceria com a GTZ.

O BNDES também estava em fase de estudos sobre a criação de projetos de microcrédito, entre eles o PCPP – Programa de Crédito Produtivo Popular para apoiar ONGs e programas com finalidade de lucro e, o Banco do Povo Trabalhador com parceria com estados e municípios. Embora inicialmente a ideia fosse seguir este último projeto do BNDES, a inviabilidade sobre a remuneração dos recursos (que eram do FAT e deveriam ser remunerados pela TJLP) fez com que o governador optasse em criar o programa de microcrédito mesmo sem o aporte do BNDES.

O Banco do Povo Paulista (BPP) é administrado pela Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho (SERT) em parceria com as Prefeituras, com o objetivo de promover a geração de emprego e renda, por meio da concessão de microcrédito para o desenvolvimento de pequenos negócios, formais ou informais. Conforme Mattei (2001, p.52)” Os recursos operacionais têm origem no Estado (90%) e nos municípios (10%),

---

<sup>32</sup> O FIB – Felicidade Interna Bruta, afirma que temos que olhar para as pessoas como um todo e, principalmente para a felicidade delas.

ou seja, cada município que instalar uma agência do Banco terá que prover 10% do volume dos empréstimos demandados e aprovados.”

Conforme Silva (2007 p.98) a principal lei e as principais instituições que contribuíram para o início das atividades foram:

A Lei nº 9.533, de 30 de abril de 1997, instituiu o Fundo de Investimentos de Crédito Produtivo Popular de São Paulo. A lei previa como fontes de recursos para empréstimos o orçamento do estado e dos municípios e do BNDES. O Banco Nossa Caixa S.A. seria o agente financeiro do fundo para contratações e cobrança dos financiamentos.

De acordo com Silva (2007) o primeiro convênio foi firmado em março de 1999 com o município de Presidente Prudente. No ano seguinte, 2000, o BPP implementou as primeiras unidades na RMSP, nos municípios de Itapevi, São Bernardo do Campo e Itapeverica da Serra, todos governados pelo PSDB. Nos anos subsequentes foram implementadas unidades do programa em outros 33 municípios da RMSP, por governos de diferentes partidos, inclusive os de oposição ao PSDB, como, por exemplo, os municípios de Embu (PPS), Jandira (PT) e Rio Grande da Serra (PT). Também pode-se observar grande diversidade de tamanhos populacionais dos municípios que adotaram o BPP.

Conforme disponível em seu site, o Banco do Povo Paulista é o programa de microcrédito produtivo do Governo de São Paulo e é executado pela Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho em parceria com 456 prefeituras municipais. Desde a sua criação em setembro de 1998, o BPP já emprestou mais de 1 bilhão de reais, beneficiando mais de 282 mil microempreendedores em mais de 289 mil operações<sup>33</sup>.

Em 2010 foram realizadas 28.789 operações, emprestando R\$ 107 milhões, e em 2011 foram realizadas 31.967 operações, resultando no montante recorde de R\$ 132,4 milhões em empréstimos para pequenos empreendedores.

A taxa de juros oferecida pelo Banco do Povo Paulista é uma das menores do Brasil,<sup>34</sup> com o custo de 0,5% ao mês. E com isso, visa ampliar o volume de empréstimos realizados. A solicitação poderá ser realizada pelo site do Banco do Povo ou diretamente nas unidades instaladas nos municípios parceiros do programa. Quanto às garantias, elas variam conforme o tipo de empreendimento, setor e tempo de

---

<sup>33</sup> Notícia disponível em <http://www.saopaulo.sp.gov.br/spnoticias/lenoticia.php?id=221719> em 20/08/2012.

<sup>34</sup> Em Santa Catarina já mencionamos em capítulo anterior a existência do Programa Juro Zero.

atividade, podendo ser a partir de um plano de negócio fundamentado para quem está começando até garantias mais tradicionais como um avalista.

Os empréstimos concedidos variam de R\$ 200 a R\$ 15 mil com pagamento em até 36 meses. Para obter o financiamento é necessário desenvolver uma atividade produtiva formal ou informal nos municípios contemplados pelo Banco do Povo, ter faturamento bruto de até R\$ 360 mil nos últimos 12 meses.

Outros pré-requisitos são: não possuir restrições cadastrais no SPC, SERASA e CADIN Estadual, e no caso de pessoa física residir na mesma cidade há mais de dois anos ou possuir negócio pelo mesmo período com endereço fixo no município. O Estado de São Paulo conta com 498 unidades do BPP que estão distribuídas em 483 municípios.

Conforme relatório de avaliação do impacto socioeconômico do BPP, desenvolvida pela FIPE em parceria com a Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho, os principais resultados apontam que: há evidência de que a exposição ao programa está associada a um maior emprego de trabalhadores com carteira assinada; há algum indício de efeitos positivos sobre pagamento de salários; a entrada de novos clientes tem privilegiado mulheres e indivíduos mais pobres; a avaliação reportada pelos clientes sobre o banco é em geral positiva.

### **3.3 Microcrédito em Santa Catarina**

Em Santa Catarina, o principal órgão responsável pelo programa de microcrédito é o BADESC. Antes da existência do BADESC, houveram outros bancos de desenvolvimento em Santa Catarina. Apesar de ter o Banco do Brasil desde 1916 no estado e alguns bancos privados. O primeiro banco catarinense foi o BDE – Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, tendo sua primeira agência criada em julho de 1962, durante o Governo de Celso Ramos para fomentar o desenvolvimento do estado.

Em 1969, atendendo demandas e a necessidade do BACEN houve mudanças no estatuto social alterando sua razão social para Banco do Estado de Santa Catarina -

BESC<sup>35</sup>, e sendo transformado em um banco comercial. Com estas mudanças, conforme Filho (1997 apud Santos 2011, p.68) o Banco canalizou a abertura de novos capitais e novas empresas, tais como:

BESC Financeira S.A (1969); BESC Distribuidora de Títulos e Valores Imobiliários (1970) BESC Turismo (1973); BESC Corretora de Seguros (1973); BESC Corretora de títulos, Valores e câmbio - BESCAM (1974), BESC Crédito Imobiliário - BESCRI (1979), entre outras. Em virtude da transformação do BDE em um banco comercial, Santa Catarina ficou sem o banco de desenvolvimento oficial. Sendo recriado seis anos mais tarde.

Instituído pela Lei nº. 4.950, de 11 de novembro de 1973, sob forma de sociedade de economia mista, ressurgiu no território catarinense um banco para promover o desenvolvimento econômico e social concedendo crédito a empresas catarinenses. Entrou em operação em 1975, o BADESC - Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina S/A.

O BADESC como banco de desenvolvimento conforme Santos (2011) atuou por mais de 20 anos, sendo que a partir da segunda metade da década de 90, uma nova reestruturação foi feita<sup>36</sup>. Com apoio de uma Comissão de Funcionários, Fóruns de Desenvolvimento com encontros nas seis principais regiões do estado e através do apoio da EURADA - Associação Regional Européia de Agências de Fomento uma nova configuração para o BADESC foi sendo construída.

A mudança do BADESC (banco) para o BADESC (agência) era uma mudança que além de estar de acordo com as políticas governamentais, viria de acordo com o objetivo das empresas de menor porte ter acesso ao crédito, bem como fortalecer a articulação e cooperação entre os diversos agentes sociais no estado. Para Santos (2011 p.77) é “fundamental deixar claro que a maior diferença entre a agência e o banco de desenvolvimento seria a priorização do seu caráter articulador em detrimento do caráter de intermediação financeira”.

Conforme Santos (2011) com a lei 10.192 de 15 de setembro de 1998, e como estratégia de governo do então Governador Esperidião Amim em implantar o Crédito de Confiança conforme promessa de governo, em 19 de janeiro de 1999 foi aprovada sua transformação em Agência de Fomento durante a 55ª Assembleia Geral Extraordinária.

<sup>35</sup> O BESC foi federalizado em 1999 dentro do PROES - Programa de Incentivo a Redução do Setor Público Estadual na Atividade Bancária, e em 2008 foi incorporado pelo Banco do Brasil SA.

<sup>36</sup> Conforme Alvim (2007) e Santos (2011) essas reestruturações partiram das políticas estratégicas do Grupo Banco Mundial desde 1987 e foi orientada para ajustamento do setor financeiro visando as reformas do setor público. Nesse sentido, houve a criação do PROES que foi um instrumento jurídico que teve o objetivo de estimular o fechamento ou privatização dos bancos comerciais estaduais, bem como liquidar ou substituir os bancos de desenvolvimento por agência de fomento.

Em fevereiro de 1999, o BADESC daria início ao projeto passando a estar mais próximo também dos micro e pequenos negócios.

O BADESC já em seu novo formato instituiu primeiramente 3 linhas de financiamento: Microcrédito Santa Catarina, Pro-emprego e o Badesc Especial, bem como um Fundo de Desenvolvimento que se destina aos municípios do Estado<sup>37</sup>. Neste trabalho nos interessa o Microcrédito Santa Catarina que foi implantado como o Crédito de Confiança.

O Crédito de Confiança iniciou-se a partir da oferta do microcrédito no valor de R\$ 200,00 até R\$ 10.000,00 e em 2012 o limite passou para R\$ 15.000,00<sup>38</sup>. Primeiramente o BADESC atuou com 10 ONGs, posteriormente mais 9 foram admitidas. Cabe ressaltar que a partir de 2001 com a Lei 9.790 conforme já tratamos no capítulo 2, houveram mudanças e as ONGs transformaram-se em OSCIPs não estando estas sujeitas a Lei de Usura. O BADESC como gestor e provedor do Programa de Microcrédito em SC encontra-se presente nos órgãos consultivos e deliberativos da maior parte destas entidades e conforme Santos (2011):

Essas entidades possuem personalidades jurídicas próprias, distintas e independentes. Funcionam com autonomia administrativa e são reguladas pelos seus próprios institutos constitutivos e normativos, bem como, pela legislação que a elas se aplica. As Oscip's atuam com os recursos oriundos do Programa de Microcrédito, destinando crédito às atividades produtivas inerentes a pequeno empreendedores. Esse crédito destina-se a facilitar a criação, o crescimento e consolidação de pequenos empreendimentos, formais e informais dirigidos por pessoas de baixa renda.

O programa adquiriu maior estabilidade a partir de 2003, e a partir de 2005 foi lançado o PNMPO. Devido à necessidade de se criar uma rede associativa entre as OSCIPs, em 2006 é constituída a AMCRED-SC - Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina com o objetivo de consolidar o trabalho em rede no estado. Neste sentido conforme Santos (2011) a partir disto iniciou-se no estado a construção de um trabalho em equipe entre as OSCIPs.

Nesse sentido entendemos que a criação da AMCRED bem como a participação das Oscip's no PNMPO se efetiva na expectativa de que nestes processos de troca que se estabelece nas redes, cada organização possa verificar que seus problemas são comuns às demais e aprender com outras abordagens e experiências, de tal modo que esses conhecimentos, a partir de uma realidade próxima, são assimilados com uma visão mais universal. [...] Como consequência, a rede se desenvolve e institucionaliza formas de

---

<sup>37</sup> Para mais informações ver Santos (2011).

<sup>38</sup> Conforme acesso em 21/11/2012 ao site <http://www.badesc.gov.br/>

cooperação e integração de tal modo que amplia as oportunidades locais, gerando condições para o desenvolvimento de todos que a compõe. E exatamente aí reside a perspectiva da ampliação e consolidação do microcrédito no estado catarinense. Embora as Oscip's tenham sido criadas para atuarem independentes umas das outras e até mesmo independentes da Agência de Fomento no sentido de direcionamento das microfinanças, é perceptível identificar que a partir de 2004, quando surgiu a preocupação em estabelecer as ligações em rede, através da AMCRED, a evolução das ações, o norte das responsabilidades, bem como a focalização de um trabalho em equipe com objetivos comuns são paulatinamente incorporados pelas Oscip's. (SANTOS, 2011, p.107)

Segundo dados da AMCRED (*apud* SCHREIBER, 2009, p.106), “o valor liberado pelo Crédito de Confiança nos últimos dez anos garantiu a manutenção de 227 mil postos de trabalho e proporcionou a geração de mais de 20 mil empregos.” Para Alves (2001)<sup>39</sup>, o microcrédito é um caminho rápido para criação de empregos, e cita um exemplo comparando um investimento de 14 milhões de reais, que estaria sendo ofertado a mais de 7 mil atendimentos até final de 2001, com um projeto previsto na época como um dos maiores projetos industriais em Santa Catarina, no valor de cerca de 420 milhões de dólares que gerariam ao redor de 500 empregos.

Em 2008 a distribuição por setor de atividade encontrava-se da seguinte forma: 38% se concentravam no setor de serviços; 33% comércio; 14% produção e 15% no setor misto. Em particular, o banco do empreendedor possuía 60% de concentração no setor misto. Quanto a modalidades de crédito: 44% se concentram na modalidade de giro; 37% fixo e; 19% misto. Neste quesito a Profomento era a que se distinguia das demais OSCIPs tendo concentração de 62% no crédito misto. Já no que diz respeito à divisão por gênero 62% são homens e 38% mulheres, tendo o Banco da Família à particularidade da distribuição entre 2002 a 2008 haver 36% do sexo masculino e 64% feminino.

Em 2008, conforme dados do BADESC o número de clientes ativos chegou a 26.618, já em 2011 conforme dados da AMCRED, esse número alcançou 40.631. Em 2011, estas associadas realizaram 62903 operações, com valor total emprestado de R\$ 184.680.765,76 e mantiveram uma carteira ativa de R\$ 132.592.965,78. Considerando todas as associadas da AMCRED – SC e os valores emprestados desde o início de suas atividades até final de 2011, constata-se que os valores emprestados superam 1 bilhão de reais em quase 400 mil operações.

Abaixo seguem tabelas que dividem os dados apontados acima pelas instituições associadas ilustrando melhor os dados apresentados. Destacamos dentre as 19

---

<sup>39</sup> Ver: A vitória do crédito de Confiança, 2001.

instituições, O Banco da Família, Banco do Empreendedor e a Blusol pelo fato de além de estarem entre as maiores em valores e quantidades, também serão mais bem apresentadas no decorrer deste estudo.

Tabela 7: Números Consolidados das Associadas à AMCRED – SC desde a data de sua criação até 31/12/2011.

<b>Entidade</b>	<b>Operações</b>	<b>Emprestado (R\$)</b>
Acredite	11326	33.573.011,26
Acrevi	11009	42.331.182,70
Banco da Família	123725	169.164.758,30
Banco do Empreendedor	18589	72.193.865,35
Banco do Planalto Norte	13424	30.553.720,34
Banco do Povo	10441	15.022.987,51
Banco do Vale	27825	68.406.588,00
Bancri	13361	53.643.865,00
Bapem	17798	41.481.767,48
Blusol	37839	149.422.914,35
Casa do Empreendedor	10721	51.135.271,76
Casa do Microcrédito	18611	67.305.840,35
Crecerto	12316	35.777.660,53
Crediamai	9663	22.211.011,09
Credioeste	10224	31.931.604,87
Credisol	24004	74.302.775,39
Extracredi	10997	12.833.566,00
Juriti	2020	13.568.484,94
Profomento	7760	37.612.689,04
<b>Totais</b>	<b>391653</b>	<b>1.022.473.564,26</b>

Fonte: AMCRED-SC<sup>40</sup>

<sup>40</sup> Dados contidos na revista: A Força do Microcrédito Catarinense, Julho de 2011.



Tabela 8: Números das Associadas à AMCRED – SC referente ao ano de 2011.

<b>Organização</b>	<b>Carteira Ativa (R\$) 2011*</b>	<b>Cientes Ativos em 2011*</b>	<b>Operações em 2011**</b>	<b>Valor Emprestado (R\$) 2011**</b>
Acredite	3.322.986,41	875	1863	7.199.968,32
Acrevi	4.081.101,84	814	1371	6.107.274,58
Banco da Família	18.055.805,23	8928	21956	33.043.056,69
Banco do Empreendedor	12.183.433,58	3379	2725	13.242.530,13
Banco do Planalto Norte	1.905.051,72	374	969	2.926.032,33
Banco do Povo	3.278.556,91	1585	2525	5.048.171,56
Banco do Vale	10.237.137,94	3288	6182	16.312.307,53
Bancri	5.528.662,00	955	1332	6.756.513,00
Bapem	3.602.898,63	1065	1255	4.739.359,19
Blusol	18.154.350,31	7146	6969	24.159.256,20
Casa do Empreendedor	5.421.932,80	1279	1047	6.344.333,05
Casa do Microcrédito	6.601.307,28	1673	3047	11.364.704,22
Crecerto	6.188.653,21	1868	1760	7.124.342,52
Crediamai	3.142.059,98	1160	1739	4.249.759,22
Credioeste	4.201.973,06	1249	917	4.695.816,26
Credisol	11.822.259,67	1814	3668	12.962.378,83
Extracredi	3.856.106,82	1275	1325	4.751.487,60
Juriti	5.874.706,48	1069	963	6.636.756,92
Profomento	5.133.981,91	835	1290	7.016.717,61
<b>Totais</b>	<b>132.592.965,78</b>	<b>40631</b>	<b>62903</b>	<b>184.680.765,76</b>

Fonte: AMCRED-SC<sup>41</sup> com modificações do autor. Dados referentes a 01/jan a 31/dez

\*Base 31/dez.

\*\*Base 01/jan a 31/dez.

Nas próximas subseções apresentamos duas das principais OSCIPs do estado de Santa Catarina: O Banco do Empreendedor e A Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidarietà - BLUSOL. Uma terceira OSCIP, o Banco da Família, será mais bem analisada por meio de estudo de caso no capítulo seguinte.

<sup>41</sup> Dados contidos na revista: A Força do Microcrédito Catarinense, Julho de 2011.

### 3.3.1 Banco do Empreendedor

O Banco do Empreendedor foi criado como uma ONG em novembro de 1999, através de um termo de cooperação assinado em maio do mesmo ano pelo Governo do Estado de SC, BADESC, SEBRAE/SC e FAMPESC, bem como outras entidades organizadas e representantes das entidades e comunidades que compõe a região da grande Florianópolis. Em 2002 o Banco do Empreendedor foi transformado em OSCIP.

O Banco do Empreendedor é considerado um dos pioneiros do Programa Crédito de Confiança. Em sua implantação os diversos parceiros disponibilizaram espaço físico, móveis, equipamentos e recursos a fundo perdidos como foi o caso da Prefeitura Municipal de Florianópolis, BADESC, SEBRAE além de voluntários.

Segundo o estatuto social do Banco do empreendedor o conselho de administração possui seis membros permanentes e 7 indicados pelas entidades instituidoras. Entre os permanentes encontram-se: um representante do BADESC; um do SEBRAE/SC; um da FAMPESC; um da FACISC; um da GRANFPOLIS e; um da FCDL-SC.

Entre as cidades de abrangência encontram-se Florianópolis, São José, Biguaçu, Governador Celso Ramos, Palhoça, Antonio Carlos, São Pedro de Alcântara, Rancho Queimado, Tijucas, São João Batista, Major Gercino, Canelinha, Santo Amaro da Imperatriz, Águas Mornas, Anitapolis, Alfredo Wagner, Leoberto Leal, Paulo Lopes, Garopaba, Angelina e São Bonifácio.

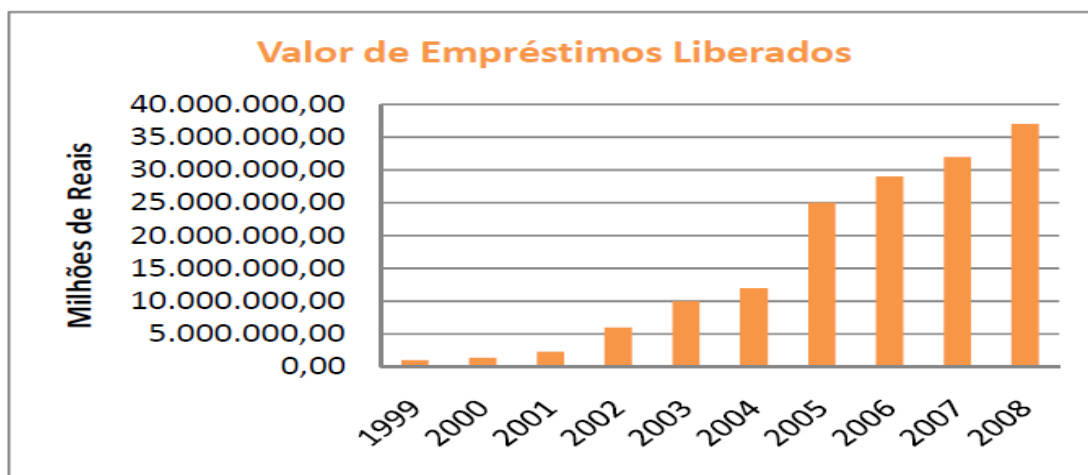
Os objetivos do banco do empreendedor conforme artigo quarto da segunda alteração estatutária são:

Art. 4º - Os objetivos Do BANCO DO EMPREENDEDOR consistem na promoção do desenvolvimento econômico e social, através da concessão de crédito por modelo alternativo, visando a criação, crescimento e consolidação de empreendimentos de micro e pequeno porte.

Em Santos (2011), a autora expõe dados do Banco do empreendedor no ano de 2001 e 2008, salientando que com o capital de R\$1,34 milhões do BADESC e R\$ 50 mil da Prefeitura de Florianópolis em 2001, houveram cerca de 880 microempreendedores beneficiados somando empréstimos no valor de R\$ 2,26 milhões. Já em 2008, a liberação foi de R\$ 37 milhões somando-se 11.267 operações de crédito, o que segundo dados da autora geraram 1.500 novos empregos.

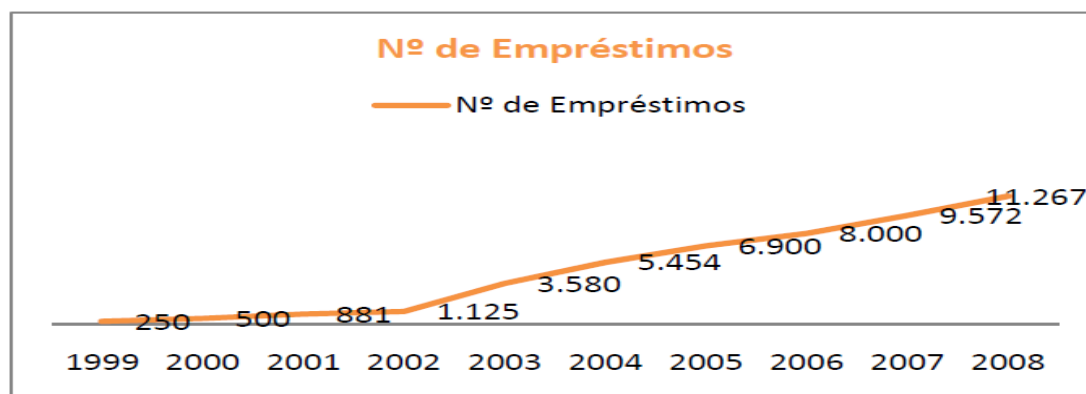
Nos gráficos abaixo se ilustram os dados das operações e valores emprestados entre 1999 e 2008.

Gráfico 1: Valores emprestados pelo Banco do Empreendedor 1999 – 2008.



Fonte: Banco do Empreendedor<sup>42</sup>

Gráfico 2: Quantidades de empréstimos feitos pelo Banco do Empreendedor 1999 – 2008.



Fonte: Banco do Empreendedor<sup>43</sup>

O Banco do Empreendedor em 2008 contava com 9 agentes de crédito, estes eram quem identificavam novos clientes, renovavam e estruturavam as operações, acompanhavam, orientavam e monitoravam os clientes e operações. Segundo o Banco do Empreendedor (2009 apud SCHREIBER, 2009) cada agente gerenciava em 2009 cerca de 276 clientes com uma carteira de aproximadamente R\$ 905.267,96. Os agentes também efetuavam as cobranças, a inadimplência total em 30 de junho de 2009

<sup>42</sup> Ver Santos (2011)

<sup>43</sup> Idem

correspondia a 3,70% dos clientes, sendo que destes, 1,92% correspondia a atrasos inferiores a 30 dias.

As cidades de abrangência do Banco do Empreendedor somavam em 2007 cerca de uma população de 930.000, e hoje conforme o último censo do IBGE de 2010 essa população ultrapassa 1 milhão de pessoas.

Tabela 9: População das Cidades de abrangência do Banco do Empreendedor 2007 e 2010.

<b>CIDADES</b>	<b>População 2010*</b>	<b>População 2007**</b>
Águas Mornas	5548	4410
Alfredo Wagner	9410	9754
Angelina	5250	5322
Anitápolis	3214	3175
Antônio Carlos	7458	7087
Biguaçu	58206	53444
Canelinha	10603	9696
Florianópolis	421240	396723
Garopaba	18138	16399
Gov. Celso Ramos	12999	12175
Leoberto Leal	3365	3589
Major Gercino	3279	2842
Palhoça	137334	122471
Paulo Lopes	6692	6830
Rancho Queimado	2748	2772
Santo Amaro da Imperatriz	19823	17602
São Bonifácio	3008	3178
São João Batista	26260	22089
São Jose	209804	196887
São Pedro de Alcântara	4704	4765
Tijucas	30960	27804
<b>Total</b>	<b>1000043</b>	<b>929014</b>

Fonte: Elaborado pelo autor.

\*Censo IBGE 2010.

\*\*Schreiber 2009.

Em seus estudos sobre o banco do empreendedor finalizado em 2009, Schreiber<sup>44</sup> constatou que há aumento de emprego por parte dos microempreendimentos

<sup>44</sup> Ver estudos de (SCHREIBER, 2009).

que entraram no programa. Partindo-se de uma média de 1,12 empregados por microempreendimento, chega-se a 1,17 ou crescimento de 4,5% ao final de um ano, crescendo 3,26% no segundo ano e chegando a 24% para aqueles que permanecem por 3 anos. O mesmo autor esclarece que embora os 24% surpreenda devem ser vistos com cautela pelo fato de estarem baseados em um grupo de 30 empreendimentos, no entanto, embora a adição de empregos seja modesta, é positiva.

A grande maioria dos empreendimentos analisados emprega apenas o microempreendedor. Na média, ao entrar no programa de microcrédito cada empreendimento registra de fato, incluindo o dono do negócio 1,12 empregados por microempreendimento. [...] Ao final de um ano no programa registra-se um aumento para 1,17, um crescimento de 4,5%; este percentual cresce para 3,26% nos empreendimentos que permanecem no programa por dois anos e para 24,00% para aqueles que permanecem por 3 anos. O crescimento de 24% surpreende, mas deve ser visto com cautela já que está baseado num grupo de apenas 30 empreendimentos. Por outro lado, é possível que empreendimentos mais longevos registrem aumento mais expressivo na contratação de empregados. O importante é constatar que em adição aos empregos já existentes há uma geração modesta, mas positiva de empregos. (SCHREIBER 2009, P.144)

No mesmo estudo Schreiber destaca que 2% dos empreendimentos são considerados de acumulação ampliada<sup>45</sup>, 32% de acumulação simples<sup>46</sup> e 66% de sobrevivência<sup>47</sup>. Ou seja, a maioria dos clientes atendidos até 2008 eram clientes que lutavam pela sobrevivência e apenas 2% conseguem aumentar seus investimentos em máquinas e equipamentos, número de trabalhadores e volume de produção. Constata assim o autor que a maioria não tem ambição no crescimento de seus negócios.

Quanto à bancarização, embora o IBOPE de 2009 tenha divulgado que 49% da população acima de 16 anos não tivesse conta em banco, no caso dos clientes do Banco do empreendedor este índice era de apenas 29%, ficando evidenciado para o autor que o público do programa encontra-se acima da linha da pobreza.

Outro dado constatado nos estudos do autor citado acima é quanto à renda. O autor constata que para o primeiro ano, há diminuição nas vendas dos microempreendedores, não tendo encontrado razão satisfatória para isso. Já no segundo ano, volta a se recuperar e no terceiro ano também há incremento na renda e vendas com relação aos anos anteriores ao da entrada no programa.

---

<sup>45</sup> São microunidades que ao longo do tempo conseguem aumentar seus investimentos em máquinas e equipamentos, o número de trabalhadores e o volume de produção. (SCHREIBER, 2009)

<sup>46</sup> São as microempresas que conseguem reter e investir uma pequena parte dos lucros com pequeno aumento do volume de produção. (SCHREIBER, 2009)

<sup>47</sup> São microempreendimentos situados abaixo dos níveis de acumulação, remunerando apenas o trabalho do seu proprietário. (SCHREIBER, 2009)

O lucro líquido médio de cada microempreendedor é de R\$ 31.085,28 ao ingressar no programa. Ao final de um ano tendo tomado o microcrédito o lucro passa para R\$ 26.948,55; Ao final de 2 anos de programa seu lucro líquido anual passa para R\$ 35.614,14 e ao final de 3 anos R\$ 38.121,32. (SCHREIBER, 2009, p.149)

O valor médio dos créditos concedidos aos empreendedores que participam do programa pela primeira vez é de R\$ 3.843,86. Tendendo a ficar estagnado na primeira renovação e crescendo na segunda e terceira renovação para 19,35% e 9,30% respectivamente.

Em suas considerações finais sobre o estudo Schreiber resume as principais características do cliente do banco do empreendedor até 2009:

O cliente típico do Banco do Empreendedor é do sexo masculino, jovem, casado, tem poucos dependentes, mora em casa própria e tem bom nível educacional; opera predominantemente nos setores de comércio e serviços tradicionais, tem longa experiência no ramo em que opera e seu empreendimento existe há mais de 5 anos. Sua microempresa é informal e ele é simultaneamente patrão e frequentemente único empregado do seu estabelecimento. Seu negócio visa sobretudo a subsistência; tem conta em banco embora não necessariamente acesso a crédito e os empréstimos que toma são para aquisição de máquinas e equipamentos ou, mais frequentemente, capital de giro. (SCHREIBER, 2009, p.155)

No final do estudo o autor constata que os efeitos do microcrédito para aumento e crescimento do negócio e da renda no primeiro ano de programa chegam a ser negativos, no entanto, o microcrédito serve para a manutenção de suas rendas mesmo que não haja expansão. Sendo o microcrédito uma alternativa para os microempreendedores, principalmente em situações de crise. Estes resultados muito se devem também ao fato dos clientes do banco do empreendedor não terem o ímpeto de crescimento e sim apenas o objetivo da manutenção da renda. Outro fator considerado em suas conclusões é quanto à geração de empregos que embora modesta foi positiva.

### 3.3.2 Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – BluSol

A BluSol foi inspirada a partir da ICC Portosol de Porto Alegre. Surgiu de uma iniciativa da Prefeitura de Blumenau em agosto de 1997, que objetivava fomentar o desenvolvimento dos pequenos e microempreendedores da região. A Prefeitura

constituiu um fundo de um milhão de reais para início das operacionalizações. É uma instituição qualificada como OSCIP, bem como declarada de utilidade Pública Municipal e Estadual.

Com presença majoritária de representantes da sociedade civil, busca o equilíbrio entre o objetivo público e a gestão privada. Seu Conselho de Administração possui representantes da Associação Empresarial de Blumenau - ACIB, Associação das Micro e Pequenas Empresas de Blumenau - AMPE, Câmara dos Dirigentes Lojistas de Blumenau - CDL, Câmara Municipal de Blumenau, Fundação Universidade Regional de Blumenau - FURB, Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis de Blumenau e Região - SESCON, União Blumenauense de Associação de Moradores - UNIBLAM e Prefeitura Municipal de Blumenau - PMB.

A missão da BluSol é permitir acesso ao crédito produtivo, orientado aos empresários da micro e pequena empresa. E a visão é ser uma empresa de microcrédito referencial no Brasil e reconhecida como importante ferramenta de redução da pobreza e geração de emprego na região onde atua.

A BluSol contou com financiamento do Programa de Crédito Produtivo Popular – PCPP do BNDES em 1998 (1 milhão de reais), 2000 (1 milhão de reais) e 2001 (1,5 milhões de reais). A BluSol também captou junto ao BADESC a partir de 2003. Sendo 600 mil reais neste primeiro ano, um milhão de reais em 2004 e 2008, e dois milhões em 2009. A Prefeitura Municipal de Gaspar também aportou capital na instituição entre os anos de 2003 e 2008 no valor total de 200 mil reais, porém para atendimento somente de clientes empreendedores do próprio município. Em 2005 foi realizado o primeiro financiamento no valor de 3,5 milhões de reais, e o segundo em 2010 somou 7,8 milhões de reais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO do BNDES.

Ao longo dos seus 15 anos de existência o BluSol já liberou mais de 160 milhões de reais, nos mais de 48.100 contratos (empréstimos) efetuados, que proporcionaram a garantia de milhares de empregos e com estimativas de ter gerado 2.015 novos postos de trabalho. A inadimplência média gira em torno de 0,80% a.m. A tabela abaixo demonstra o perfil da carteira de clientes entre 2009 e 2011.

Tabela 10: Perfil da Carteira de clientes BluSol – 2009 a 2011.

Perfil da carteira de clientes	Exercícios					
	31.12.2011		31.12.2010		31.12.2009	
	Valor R\$	% sobre o valor	Valor R\$	% sobre o valor	Valor R\$	% sobre o valor
<b>Utilização dos recursos:</b>						
Capital de giro	8.991.274,56	36,77%	7.723.465,83	37,69%	8.794.142,88	50,27%
Capital fixo	12.886.596,93	52,70%	11.426.385,10	55,76%	7.828.484,07	44,75%
Capital misto	2.574.874,11	10,53%	1.342.231,39	6,55%	871.192,19	4,98%
<b>Atividade:</b>						
Indústria	2.934.329,47	12,00%	2.836.104,19	13,84%	2.751.777,75	15,73%
Comércio	4.797.628,69	19,62%	4.405.797,70	21,50%	3.843.392,07	21,97%
Serviço	16.720.787,44	68,38%	13.250.180,43	64,66%	10.898.649,32	62,30%
<b>Constituição:</b>						
Formal	8.534.008,21	34,90%	7.143.539,90	34,86%	7.329.910,22	41,90%
Informal	15.918.737,39	65,10%	13.348.542,42	65,14%	10.163.908,92	58,10%
<b>Empregos:</b>						
De 0 a 3 empregados	18.975.330,59	77,60%	15.020.696,34	73,30%	11.962.273,53	68,38%
De 4 a 5 empregados	1.638.333,96	6,70%	1.838.139,78	8,97%	1.857.843,59	10,62%
De 6 a 10 empregados	2.269.214,79	9,28%	2.112.733,69	10,31%	2.090.511,39	11,95%
Mais que 10 empregados	440.149,42	1,80%	1.520.512,51	7,42%	1.583.190,63	9,05%
<b>Tipo de garantias:</b>						
Aval	7.639.037,73	31,24%	6.643.533,09	32,42%	4.060.315,42	23,21%
Real (máquinas)	5.132.831,30	20,99%	5.512.370,14	26,90%	6.024.871,31	34,44%
Mista	11.681.076,57	47,77%	8.336.179,09	40,68%	7.408.632,41	42,35%
<b>Empréstimos por faixa de valor:</b>						
Até R\$ 1.000	938.325,70	3,84%	1.144.168,87	5,58%	860.284,69	4,92%
De R\$ 1.001 a 3.000	8.149.171,23	33,33%	6.882.314,01	33,59%	4.861.835,81	27,79%
De R\$ 3.001 a 5.000	4.452.259,67	18,21%	3.731.450,78	18,21%	3.314.960,69	18,95%
De R\$ 5.001 a 10.000	5.241.090,76	21,43%	4.355.967,10	21,26%	4.323.436,98	24,71%
Acima de R\$ 10.000	5.671.898,24	23,20%	4.378.181,56	21,37%	4.133.300,97	23,63%
<b>Por quantidade de empréstimos:</b>						
1 empréstimo	8.438.197,88	34,51%	7.592.316,50	37,05%	5.059.212,50	28,92%
2 empréstimos	5.139.028,88	21,02%	3.307.422,09	16,14%	2.907.472,74	16,62%
3 empréstimos	2.638.710,33	10,79%	2.026.666,94	9,89%	2.066.020,04	11,81%
4 empréstimos	1.706.586,72	6,98%	1.504.118,84	7,34%	1.747.632,53	9,99%
5 empréstimos	1.491.908,21	6,10%	1.192.639,19	5,82%	1.196.577,23	6,84%
6 empréstimos	960.324,47	3,93%	1.147.556,61	5,60%	899.182,30	5,14%
Mais de 6 empréstimos	4.077.989,11	16,68%	3.721.362,15	18,16%	3.617.721,80	20,68%

Fonte: Balanço Social BluSol 2011<sup>48</sup>

Conforme dados do Balanço Social Da BluSol 2011, o número de operações cresceu 5,3% de 2010 para 2011. No mesmo período a carteira ativa cresceu 20,1%. Em termos de valores liberados o crescimento foi de 19,3%, de R\$ 20,492 milhões em 2010, passou para R\$ 24,452 milhões em 2011. A participação dos recursos de terceiros passou de 36,7% em 2009 para 45,4% em 2010 e, em termos de valores, cresceu nestes dois anos 73,1%. O valor médio dos empréstimos passou de R\$ 3.273,54 em 2009 para R\$ 3.363,97 em 2011. Na faixa de R\$ 1.001 a 3.000 estão concentradas 55,43% das operações, representando 4.029 empréstimos nesta faixa.

<sup>48</sup> Acesso em 24/11/2012 em [http://www.blusol.org.br/site/arquivos/balanco\\_social/Blusol-balanco-social-2011.pdf](http://www.blusol.org.br/site/arquivos/balanco_social/Blusol-balanco-social-2011.pdf)



Por operações a carteira denota especificamente o perfil do cliente de microcrédito. Os recursos em sua maioria foram destinados para compras de equipamentos, 54,65% das operações foram para este fim. Em 2011, por operações, o setor de serviços absorveu 72,46%, o setor informal 82,2% e por número de empregados, os estabelecimentos com até 3 empregados concentraram 90,25%.

Um dado muito interessante quanto ao ano de 2011, foi quanto à renúncia de juros. A BluSol absteve-se de receber no ano de 2011 o valor de R\$ 138.093,19 de juros. Esses valores foram renunciados a partir de 2 programas: O programa Juro Zero é um programa em parceria com o Governo do Estado de Santa Catarina e BADESC, no qual o governo do estado paga o juro da operação na última parcela; o outro programa é para clientes atingidos pelas enchentes.

Como a região de Blumenau é uma região de vulnerabilidade quanto a riscos de enchentes, em alguns casos as dívidas foram renegociadas as dívidas com os clientes atingidos separando-os em grupos de acordo com a gravidade. Em alguns casos deram-se alguns meses de carência, em outros foram alongados os prazos de pagamento, outros foram renegociados com taxas de juros mais baixas. Neste caso houveram até final do ano de 2011, 169 clientes que juntos conquistaram a renúncia por parte da BluSol no valor de R\$ 128.439,69.

Na tabela abaixo, retirada do relatório social 2011 da BluSol, ilustram-se os valores renunciados nos dois programas:

Tabela 11: Programas com renúncias de juros no exercício 2011.

Perfil da carteira de clientes - Clientes em programas específicos	Exercício		
	31.12.2011		
	Valores renegociados ou liberados R\$	Nº Clientes beneficiados	Renúncia de juros R\$
Programa "clientes atingidos pelas enchentes**	724.492,14	169	128.439,69
Programa "Juro Zero"***	217.550,00	82	9.653,50
<b>TOTAL</b>	<b>942.042,14</b>	<b>251</b>	<b>138.093,19</b>

Fonte: Relatório Social 2011 – BluSol

## **CAPÍTULO IV: O CASO DO BANCO DA FAMÍLIA DE LAGES – SC**

Neste capítulo apresenta-se o estudo de caso sobre o Banco da Família que tem sua matriz na cidade de Lages no estado de Santa Catarina. O estudo de caso divide-se em 4 partes que abordam primeiramente a caracterização do local e um breve histórico sobre a cidade de Lages e o bairro Habitação, o qual foi foco de aplicação de 50% dos questionários. Em seguida, apresenta-se o histórico sobre a instituição Banco da Família e suas principais características. Um terceiro tópico contém a análise dos dados obtidos pela pesquisa de campo sobre os clientes para, logo depois expor e analisar os dados obtidos junto aos agentes de crédito.

### **4.1 Caracterização do local: Lages e o bairro Habitação**

Primeiramente, cabe mencionar um pouco sobre as características e histórico da cidade de Lages, que é onde se realizou o trabalho empírico, bem como um de seus bairros, o Habitação, que contou com maior participação de clientes que responderam o questionário.

“Campos de Lajens” era o caminho certo entre paulistas e mineiros que procuravam negociar gado com os estancieiros gaúchos. Em alguns documentos primitivos “Lajens” como era conhecida, era o pouso para muitos tropeiros. Os primeiros imigrantes europeus datam do início do século XVIII. Correia Pinto foi o tropeiro que ficou conhecido como fundador do povoado.

Lages foi fundada em 22 de novembro de 1766 sob a invocação de Nossa Senhora dos Prazeres das Lajens. Em 1820, a vila foi desanexada da província de São Paulo para fazer parte de Santa Catarina. Em 25 de maio de 1860 é elevada à categoria de cidade de Campos de Lajens. Somente em 1960 é que passou a usar o topônimo de Lages com “G”.

Inicialmente Lages ficou conhecida pelas tradições na pecuária. Seus primeiros ciclos econômicos no início do século foram o couro, a carne e a erva mate. Atualmente

Lages ainda possui o maior rebanho bovino do estado com cerca de 76 mil cabeças. Entre 1950 e 1960 houve o auge da madeira em Lages.

Segundo Censo 2010 do IBGE, Lages possui 156.727 habitantes, sendo 75.952 homens e 80.775 mulheres. Possui o maior território dentro do estado de Santa Catarina com 2.631,504 Km<sup>2</sup> e um PIB per capita a preços correntes de R\$ 17.194,18. Lages possui 65 bairros, sendo que um destes é o bairro Habitação, que nasceu de um projeto pioneiro de habitação popular em 1978, liderada pelo Prefeito da época Dirceu Carneiro. Conforme depoimento de Silva Neto<sup>49</sup> (1996) foi um projeto que queria aproximar a prefeitura dos segmentos mais desfavorecidos buscando a melhora de suas condições de vida:

A administração municipal era constituída de jovens e idealistas administradores públicos, que tinham um sonho de aproximar a prefeitura dos segmentos mais desfavorecidos da população e com eles escolher e construir solidariamente projetos prioritários, de modo a melhorar as suas condições de vida. (SILVA NETO, 1996, p.1)

O bairro Habitação situa-se na várzea do rio Caveiras dentro da malha urbana. No início foram escolhidas 10 famílias seguindo um conjunto de critérios que davam prioridade aos mais necessitados e com um mínimo de anos na cidade. Segundo Silva Neto, os primeiros materiais de construção partiram da demolição de um empreendimento comercial que havia na época das Lojas Hoepcke, onde a prefeitura entrou com mão de obra para demolição e remoção em conjunto com os moradores construtores.

Inclusive, houve uma campanha chamada dia da habitação, que consistia em arrecadar sobras de materiais de construção entre os outros bairros da cidade deixando folhetos explicativos e informativos sobre o que era o projeto e assim envolvendo a população solidariamente. Para Silva Neto (1996, p.2), a proposta era forçar a solidariedade entre os moradores e entre estes e os agentes públicos “Era comum integrantes da equipe administrativa municipal, com seus familiares, trabalhando na construção das casas em fins-de-semana.”.

---

<sup>49</sup> Depoimento de Manuel Nunes da Silva Neto, em abril de 1996, por ocasião da festa dos 15 anos de funcionamento da Escola Mutirão, para a qual foi convidado pela diretora da época, Neusa Zanghelini, que, com outras quatro educadoras, acompanhou e viveu a história dos primeiros 15 anos de existência da instituição que é a escola do bairro Habitação que foi construída em regime de mutirão e através da solidariedade entre os moradores. Acessado em:

[http://www.institutodirceucarneiro.org.br/arquivos/Palestra\\_MNSN\\_MUTIRAO.pdf](http://www.institutodirceucarneiro.org.br/arquivos/Palestra_MNSN_MUTIRAO.pdf) em dezembro de 2012.

## 4.2 O Banco da Família

O Banco da Família é considerado o pioneiro no programa Microcrédito SC. É uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP, a qual iniciou suas operações em 1998 no município de Lages. Inicialmente sua razão social foi Banco da Mulher, através de uma iniciativa da Câmara da Mulher Empresária, que arrecadou valores da comunidade empresarial, Associação Comercial e Industrial de Lages e da Prefeitura Municipal.

Em 2001 seu capital era de R\$1,96 milhão constituído com aportes do BADESC no valor de R\$1,26 milhão, do BNDES no valor de R\$ 500 mil, da Prefeitura de Lages no valor de R\$80 mil e da iniciativa privada no valor de R\$ 120 mil. Esse capital, propiciou na época a concretização de 1.390 operações, envolvendo recursos da ordem de R\$ 2,57 milhões.

Em 2003 mudou sua razão social para Banco da Família. Acompanhando a demanda, foram abertas filiais em Curitiba, São Joaquim, Correia Pinto e Otacílio Costa. Mais adiante começou a operar em cidades fora do estado, como Caxias do Sul e Vacaria, no Rio Grande do Sul. Encontra-se afiliada a Womens World Banking - WWB<sup>50</sup> desde 2003.

O atual Conselho de Administração é composto por representantes da Prefeitura de Lages e representantes da Associação Comercial e Industrial de Lages, BADESC, Associação das Micro e Pequenas Empresas de Lages, Federação das Associações das Micro e Pequenas Empresas de SC e SEBRAE/SC. A presidente do Conselho Administrativo do Banco da Família há 13 anos, Isabel Baggio, a partir de 2012 assumiu também a presidência da AMCRED-SC.

Visando inovar e contribuir para eficiência da instituição, em 2010 foi criado o Conselho do Cliente, sendo que a partir desse conselho os mesmos podem sugerir melhorias e mudanças na instituição. Além disso, ainda existe um programa de relacionamento que propõe facilidades e descontos para os clientes. Na área de gestão de pessoas, possui um programa de desenvolvimento e retenção de colaboradores.

---

<sup>50</sup>Womens World Banking - WWB é uma organização sem fins lucrativos que oferece apoio estratégico, assistência técnica e informações para uma rede mundial de instituições de microfinanças e bancos que oferecem crédito e outros serviços financeiros para empreendedores de baixa renda tendo como foco em sua missão as mulheres mais pobres. Acesso ao site <http://www.swwb.org/about/about-wwb> em dezembro de 2012.

Sua missão é atuar em microfinanças com eficiência e atendimento personalizado, contribuindo para a geração de trabalho e melhoria da qualidade de vida no sul do Brasil. A visão de futuro é ser líder entre as instituições de microfinanças nas regiões onde atua, com sustentabilidade, tecnologia, processos padronizados, valorização dos colaboradores, apoio ao empreendedorismo e ao trabalho da mulher, visando à satisfação do cliente. E para isso conta com os valores e princípios de: ética; lealdade; comprometimento; cooperação; espírito de equipe; inovação; trabalho eficaz e; valorização do ser humano.

O Banco da família possuía em 2012, 62 colaboradores e estava presente em 33 municípios: Anita Garibaldi, Bocaina do Sul, Bom Jardim da Serra, Bom Retiro, Brunópolis, Caçador, Calmon, Campo Belo do Sul, Campos Novos, Capão Alto, Caxias do Sul, Cerro Negro, Correia Pinto, Curitibaanos, Fraiburgo, Frei Rogério, Joaçaba, Lages, Lebon Régis, Otacílio Costa, Paniel, Palmeira, Ponte Alta, Ponte Alta do Norte, Rio das Antas, Rio Rufino, São Joaquim, São Cristovão do Sul, São José do Cerrito, Santa Cecília, Urubici, Urupema, Vacaria e Videira. Além da Matriz na cidade de Lages, possui mais sete filiais: Caxias do Sul, Vacaria, Caçador, Correia Pinto, Curitibaanos, Otacílio Costa e São Joaquim.

Conforme tese de Santos (2011) o Banco da Família obtinha a particularidade da distribuição entre 2002 a 2008 haver 36% do sexo masculino e 64% feminino. Já em 2011, conforme relatório no próprio site da OSCIP, esta diferença caiu para 58% de mulheres e 42% de homens. Em meados de 2012 esta diferença caiu ainda mais, 56% mulheres e 44% homens, sendo que 92% são informais<sup>51</sup>.

Em 2008, chegou a quase 13.500 o número de empréstimos liberados, totalizando cerca de R\$ 19,3 milhões. Já em 2011 chegou-se a carteira ativa de R\$18.055.805,00 totalizando-se 21.956 empréstimos. Quanto ao número de clientes ativos, o Banco da Família possuía 9.310 nos 33 municípios de abrangência em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul.

---

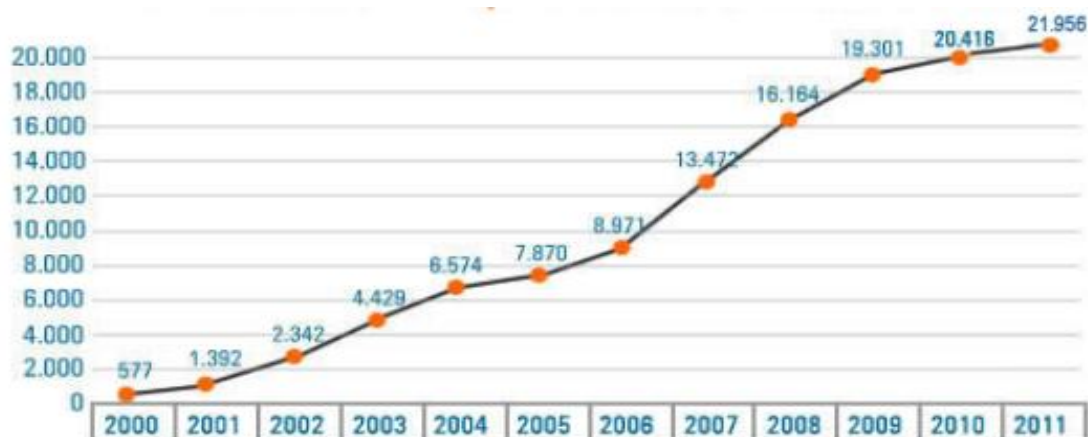
<sup>51</sup> Dado retirado da revista A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE (2012) com dados atualizados com base em julho de 2012.

Gráfico 3: Valor da carteira ativa Banco da Família 2000 – 2011.



Fonte: Banco da Família<sup>52</sup>

Gráfico 4: Quantidade de empréstimos liberados pelo Banco da Família 2000 – 2008.



Fonte: Banco da Família<sup>53</sup>

Nestes 14 anos, conforme a revista A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE (2012) o Banco da família contribuiu para a manutenção de cerca de 84 mil empregos e a geração de mais de 10 mil novos. O maior segmento atendido pelo BF é o de serviços com 66,14% e o comércio com 23,33%, tendo 9,65% na indústria e 0,88 na agricultura. O grau de instrução dos clientes é de 53% até ensino fundamental, 32,6% ensino médio e 14,4% ensino superior. E o tempo de atividade acima de 3 anos é de 65% dos clientes, tendo 10% com até um ano na atividade.

<sup>52</sup> Ver site Banco da Família. <http://www.bancodafamilia.org.br>

<sup>53</sup> Idem

Quanto às linhas de crédito, o Banco da Família conforme dados contidos no site em dezembro de 2012, possuía 5 linhas de crédito: Microcrédito; Reforma e Construção; Troca de Cheques; Grupo Solidário e; BF Casa. Neste trabalho será mais bem descrito o microcrédito que é o foco do estudo.

O Microcrédito destina-se a investimento em capital de giro, investimento fixo e para reforma do estabelecimento. A taxa de juros era de 3,29% ao mês com prazo de vencimento de até 18 meses. Quem pode solicitar o crédito são clientes que residam ao menos 1 ano no município, que não possuam SPC nem SERASA, que possuam a atividade no mínimo há seis meses e que sejam maiores de 18 anos e menores de 65 anos de idade. Também é necessário ter avalista.

Para solicitar o microcrédito, os documentos necessários são: cópia da carteira de identidade, CPF, se for casado ou possuir cônjuge é necessário também à cópia da identidade e CPF deste. Outros documentos necessários são o comprovante de residência e referências comerciais. Abaixo segue simulação que o Banco da Família apresenta em seu site.

Tabela 12: Simulação de microcrédito do Banco da Família

Valor do Crédito Liberado	Prazo (meses)	Valor a Pagar (cotas mensais)
R\$ 1.000,00	6	193,62
	8	150,15
	12	106,90
R\$ 5.000,00	6	968,08
	8	750,77
	12	534,51
R\$ 10.000,00	6	1.936,16
	8	1.501,54
	12	1.069,02

Fonte: Site do Banco da Família: [http://bancodafamilia.org.br/formas\\_financiamento.html](http://bancodafamilia.org.br/formas_financiamento.html) acessado em dezembro de 2012.

A linha de reforma e construção se diferencia no objetivo e na taxa de juros que tem um custo a partir de 3,55% ao mês, sendo que no restante tem as mesmas características. A linha de troca de cheques tem uma taxa mais atrativa e menos burocracia, não sendo necessário avalista pelo fato de o próprio cheque ser a garantia. Os cheques aceitos são aqueles com mais de seis meses de abertura da conta e sem restrições. A taxa é de 2,99% ao mês e o prazo máximo é de 180 dias, pois este é o prazo de prescrição do cheque recebido na mesma praça.

Uma inovação no Banco da Família está sendo o Grupo Solidário<sup>54</sup>, é necessário que um número de 3 a 6 pessoas unam-se para solicitarem empréstimos, onde cada membro terá direito ao primeiro empréstimo no valor máximo de R\$ 2.000,00 e os demais até 5 mil por pessoa num prazo de até 10 parcelas mensais. Esta metodologia se parece mais com as do Gramem Bank, pois cada membro garante o pagamento do empréstimo dos demais.

Outra inovação, trata-se da linha BF Casa. Em parceria com a empresa Reflormar, desenvolveu-se uma linha de crédito para financiar casas populares de madeira. O Banco da Família é o responsável pela operação e orientação financeira, na qual os clientes podem adquirir três modalidades de casas que acompanham um kit de madeiramento completo com portas, janelas e cobertura. O banheiro pode ser financiado com a concessão de um valor excedente em até 20% do valor do kit casa. Abaixo segue tabela das modalidades, valores e prazos.

Tabela 13: Modalidades kit casa da linha de crédito BF Casa

<b>Casa 27m<sup>2</sup> (1 dormitório + sala e cozinha)</b>
<b>R\$ 5.640,00</b> financiamos em: <b>36x R\$ 265,69 + Seguro</b>
<b>Casa 42m<sup>2</sup> (2 dormitórios + sala e cozinha)</b>
<b>R\$ 7.880,00</b> financiamos em: <b>36x R\$ 371,21 + Seguro</b> ou: <b>48x R\$ 321,00 + Seguro</b>
<b>Casa 50m<sup>2</sup> (3 dorm. + sala, cozinha e área de serv.)</b>
<b>R\$ 9.940,00</b> financiamos em: <b>36x R\$ 468,25 + Seguro</b> ou: <b>48x R\$ 404,46 + Seguro</b>

Fonte: Site do Banco da Família

<sup>54</sup> Uma observação interessante do autor desta monografia é quanto à existência de um mural na agência de Lages com as fotos dos grupos solidários, que autorizam sua divulgação para incentivarem futuros grupos. Outra observação parecida é quanto uma coluna logo na entrada em que constam cartões de clientes do Banco da Família.



### **4.3 Análise de dados: Questionário sobre a percepção dos clientes**

Os dados desta pesquisa foram coletados através da aplicação de dois questionários durante o dia 12 de dezembro de 2012. No período da manhã foram aplicados questionários a 11 agentes de crédito contando com a atual gerente da Agência Lages que é ex-agente de crédito. Dos 15 agentes que trabalham na agência Lages, um estava começando no trabalho e por não possuir percepções sobre clientes optou por não responder, e quatro agentes encontravam-se em outras cidades da região. Neste mesmo período foi feita uma entrevista geral com a gerente da Agência do Banco da Família de Lages a qual organizou uma agenda de visitas para o período da tarde com indicação dos agentes de crédito.

No período da tarde, após contato com os clientes, foram aplicados 10 questionários a clientes do Banco da Família. As visitas ocorreram com a presença de uma agente de crédito. Dos dez clientes que responderam a pesquisa, 50% estavam num mesmo bairro chamado Habitação e, dentre os demais, 3 tinham negócio no centro e outros 2 em bairro próximo chamado Coral.

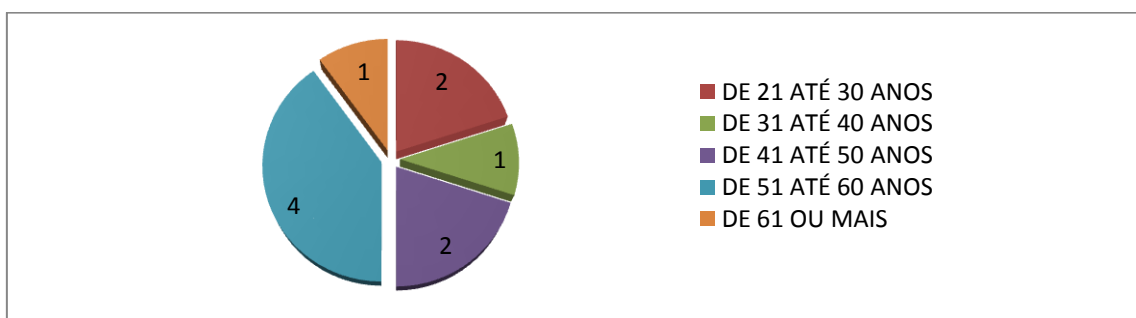
Os questionários tiveram objetivo de investigar as percepções dos clientes do Banco da Família quanto as principais contribuições do microcrédito no aumento da renda e da qualidade de vida. Para isso, os inquiridos responderam a 24 questões, a maioria delas fechadas de múltipla escolha, e algumas abertas com respostas curtas. O questionário aos clientes foi respondido em média, em 7 minutos. Deu-se a escolha dos clientes reponderem sozinhos ou sendo questionados. Todos preferiram que fossem questionados sem precisar ler e escrever.

Após a apresentação do pesquisador que mencionou a finalidade da pesquisa, fez-se a leitura do cabeçalho, relatando sobre a identificação da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC, o centro e o departamento ao qual o pesquisador pertence. Nesse cabeçalho, ficava claro que o objetivo era investigar as contribuições do microcrédito. Também constava que a participação era voluntária e a identificação não era obrigatória, e que os dados individuais seriam tratados com o devido sigilo. No mesmo momento já se agradecia a participação e colaboração lembrando que com isto

estava-se contribuindo para o acompanhamento e mensuração dos resultados do microcrédito em sua localidade e em Santa Catarina

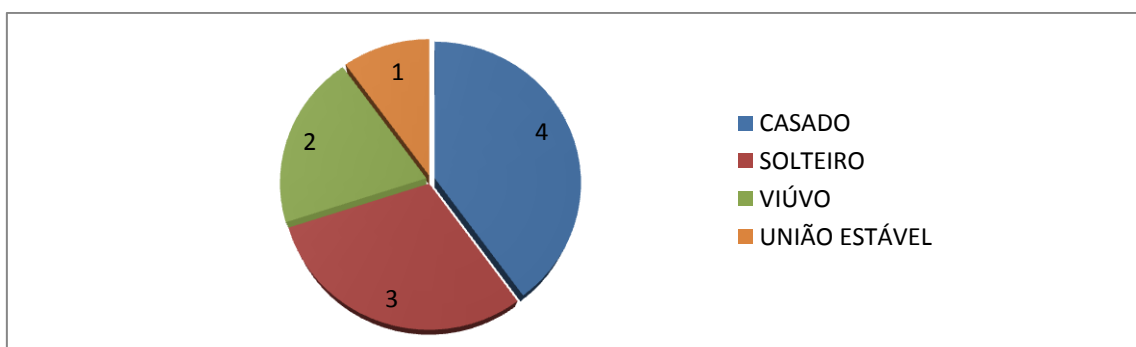
Após leitura do cabeçalho começou-se a responder o questionário, o qual as identificações foram feitas com números de 1 a 10 com identificação dos bairros que funcionava seu negócio. Dos 10 clientes, 80% são do sexo feminino. A idade destes está identificada conforme o gráfico abaixo, sendo que 50% encontram-se em idade a partir dos 51 anos. Também 50% é o percentual dos clientes que possuem cônjuge, sendo 4 casados e 1 em união estável. Abaixo seguem os gráficos que caracterizam melhor os entrevistados.

Gráfico 5: Idade dos clientes



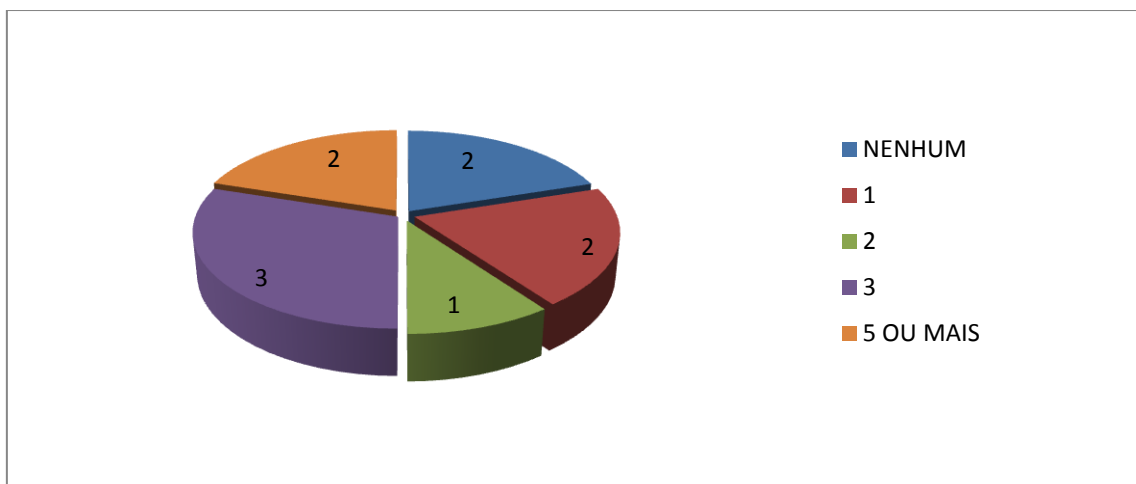
Fonte: Pesquisa realizada através de aplicação de questionário pelo autor a clientes do Banco da Família da Agência Lages em dezembro de 2012. Lages, SC, 2012

Gráfico 6: Estado civil dos clientes



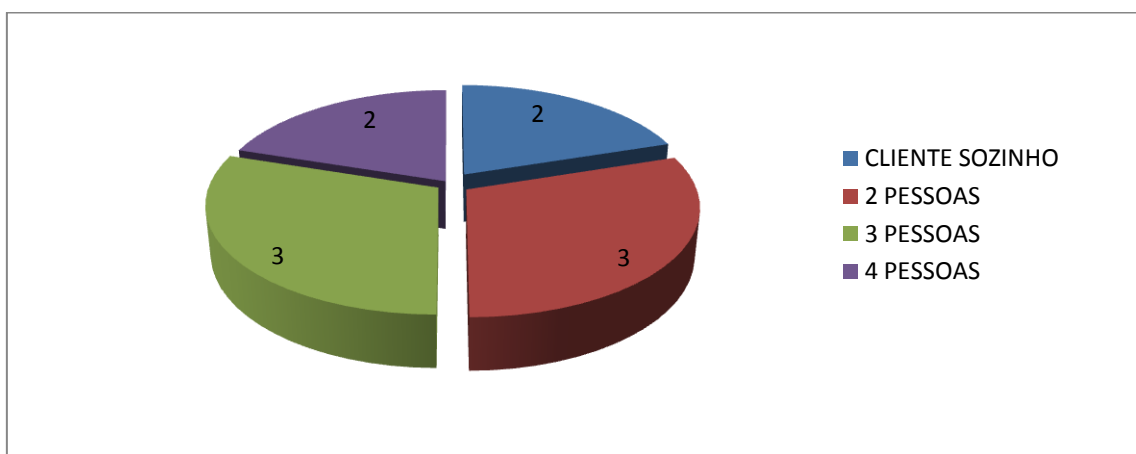
Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

Gráfico 7: Número de filhos



Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

Gráfico 8: Número de pessoas que moram na mesma casa contando o próprio cliente.



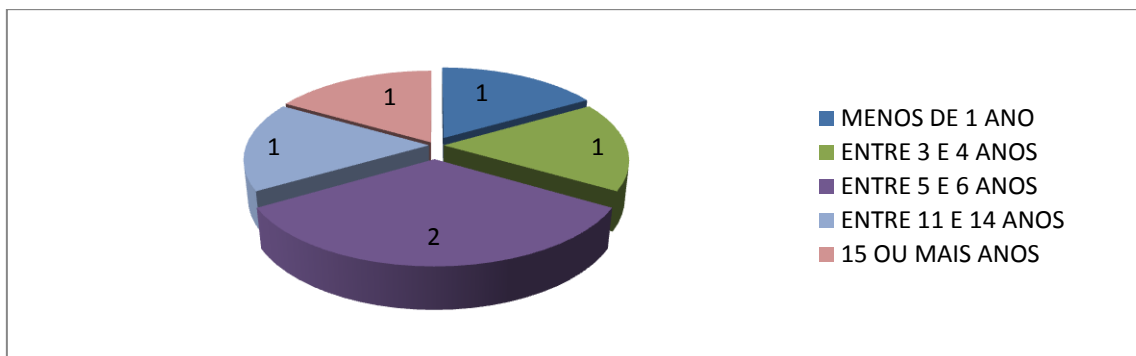
Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

Dos 10 clientes, 6 possuíam conta em banco enquanto os outros não se encontravam bancarizados. Destes 60%, o gráfico a seguir representa o tempo de banco que possuíam em dezembro de 2012, sendo que um dos clientes abriu conta a menos de um ano e apenas 2 possuem conta bancária a mais de sete anos. Estes dados demonstram as características deste público que geralmente tem índice baixo de bancarização conforme tabela 2 do capítulo 3.

Enquanto a bancarização dos clientes é baixa, o mesmo não acontece com o tempo em que são clientes do Banco da Família, pois 70% destes possuem mais de 5

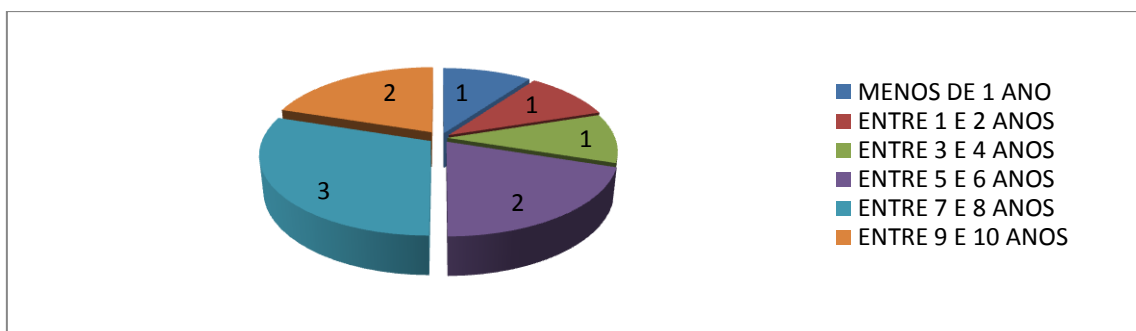
anos como clientes desta OSCIP, revelando que possuem um bom vínculo e histórico com a instituição.

Gráfico 9: Tempo de conta em banco



Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

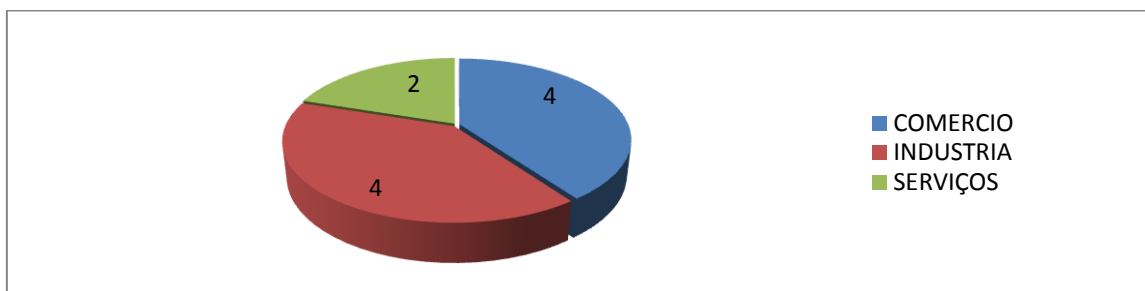
Gráfico 10: Tempo que é cliente do Banco da Família



Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

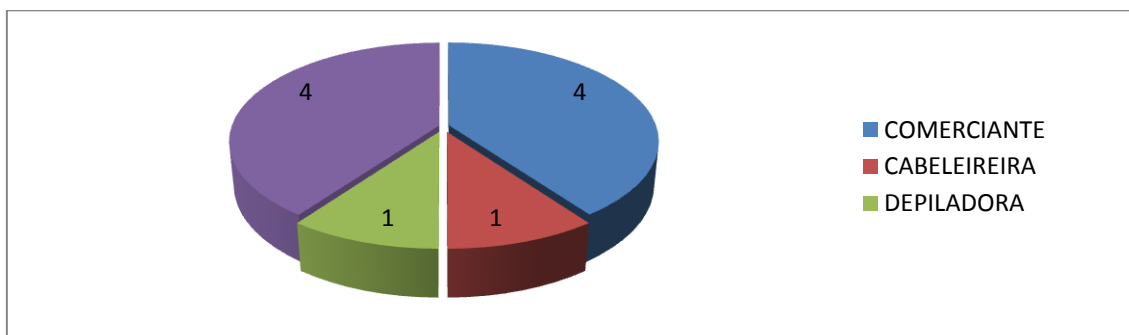
No que se refere à profissão e setor, conforme os gráficos mostrados abaixo, 40% se autodenominaram costureiras e, portanto, do setor industrial, 40% comerciantes e 20% do setor de serviços sendo uma cabeleireira e uma depiladora. Deste universo, as costureiras possuem características mais diversas, pois todas demonstraram que também prestam serviços e muitas vezes também comercializam algumas peças. Duas das quatro costureiras quando indagadas da profissão e atividade responderam possuir outro vínculo, sendo que uma ainda exerce atividade de manicure e a outra se denominou comerciante.

Gráfico 11: Setor de atividade



Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

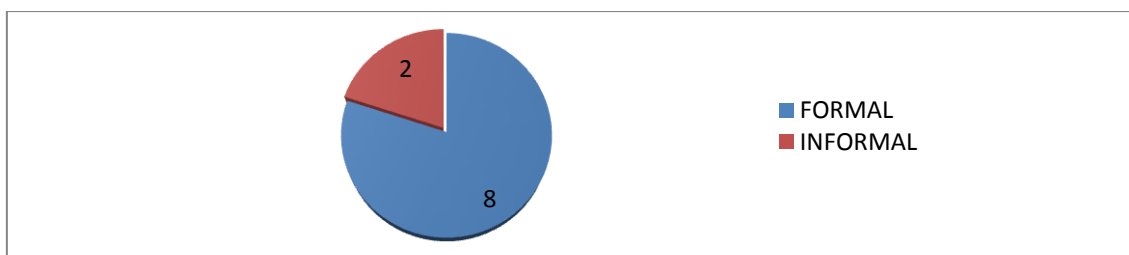
Gráfico 12: Profissão



Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

Dos clientes entrevistados e conforme o gráfico abaixo, 80% declararam estar formalizados, e apenas 20% responderam que estão informais, sendo uma das costureiras e uma das prestadoras de serviço. No entanto, um dado muito positivo foi quanto à seguridade. Todos os clientes declararam estar contribuindo para a previdência social – INSS, estando todos segurados em caso de algum sinistro, doença, acidente de trabalho e para a aposentadoria.

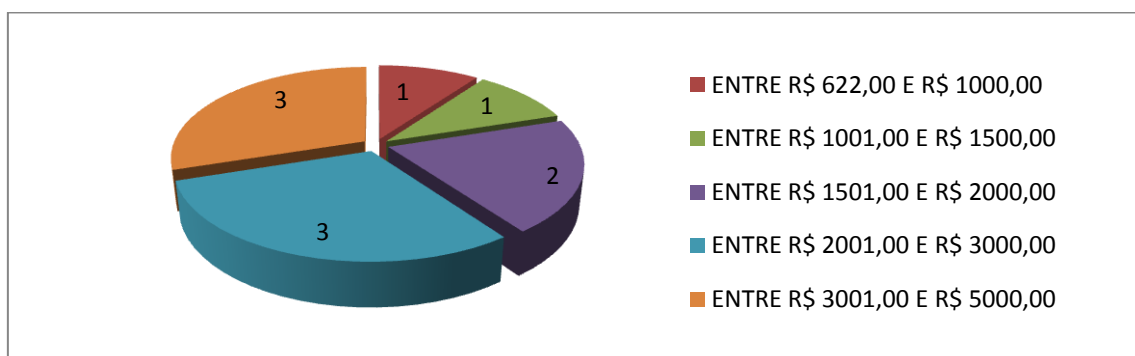
Gráfico 13: Formalização



Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

Quanto à renda dos clientes, 60% declararam possuir uma renda a partir de R\$ 2.001,00 tendo ainda a metade destes declarando renda entre R\$ 3.001,00 e R\$ 5.000,00. Já quanto à renda familiar, 80% declararam possuir uma renda a partir de R\$ 2.001,00 sendo que destes, 25% ou 2 clientes possuem renda familiar acima de R\$ 5.001,00. Na extremidade oposta encontram-se 2 clientes com rendas familiares entre R\$ 1.001,00 e R\$ 1.500,00 demonstrando que, embora possuam neste universo 2 pessoas com renda individual e familiar abaixo de R\$ 1.500,00, a maioria possuem rendas superiores. Nesta amostragem de clientes, percebe-se que não há uma focalização em clientes de baixa renda.

Gráfico 14: Renda dos clientes individual

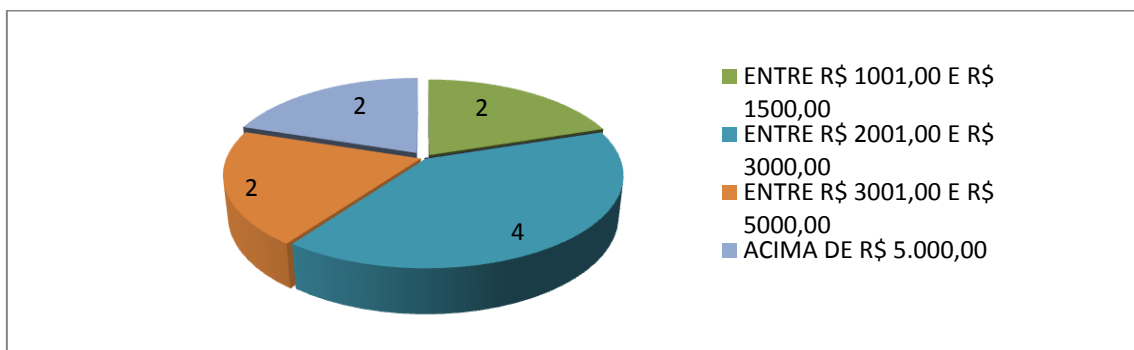


Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

Depois de feita a pergunta sobre o valor da renda individual, na sequência perguntou-se se o cliente considerava que sua renda havia aumentado nos últimos anos e se considerava que o microcrédito havia contribuído para o aumento da sua renda mensal. Todas as respostas a estas últimas duas perguntas foram unânimes, declarando que houve aumento da renda e que o microcrédito contribuiu para o aumento desta.

Em seguida, conforme gráfico abaixo, houve o questionamento sobre a renda familiar e, após este, sobre consideração do microcrédito para o aumento desta renda. E também sobre esta questão os clientes foram unânimes respondendo afirmativamente sobre a contribuição para com a renda familiar.

Gráfico 15: Renda mensal familiar dos clientes



Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

Os clientes, após responderem sobre o aumento em sua renda, foram indagados se consideravam que havia ocorrido melhoria em sua qualidade de vida nos últimos anos, os mesmos foram unânimes em afirmar que sim. Na questão seguinte, a qual assume grande importância neste estudo, os clientes poderiam assinalar dentre 26 alternativas, acerca de suas percepções, em que sentido consideravam que havia ocorrido melhorias em sua qualidade de vida.

Como o número de respondentes foi de 10 clientes, cada resposta foi escolhida no máximo 10 vezes, e com isso elegeu-se as principais percepções e considerações dos clientes sobre as melhorias e mudanças em sua qualidade de vida, o que contribuiu para entender alguns impactos que o microcrédito trouxe para o cliente e sua família, bem como alguns aspectos que contribuíram para o desenvolvimento da localidade em que vivem.

Um resultado muito interessante desta pesquisa foi em relação às quatro alternativas unânimes entre os 10 clientes do Banco da Família que foram visitados e responderam ao questionário. Conforme tabela abaixo nota-se que as quatro respostas mostram coerência entre si, o mesmo acontecendo se incluirmos a segunda resposta mais assinalada.

O investimento em instalações do negócio (10 respostas), melhorou a autoestima (10 respostas), passou a ter mais clientes na região (10 respostas), crescimento do negócio (10 respostas), acesso ao crédito (9 respostas). O acesso ao crédito embora um cliente não tenha afirmado nas respostas, não diminui sua importância neste estudo. Pode-se estabelecer a relação entre as alternativas a partir da seguinte análise: Com o investimento nas instalações do negócio e o acesso ao crédito, os clientes melhoraram

sua autoestima, e com isto passaram a ter mais clientes na região o que favoreceu o crescimento de seus negócios.

Esta análise parece estar de acordo com o que muitos autores afirmam sobre as mudanças e impactos do microcrédito para as famílias que o utilizam. Barone (2002) menciona que os impactos são de difícil mensuração, no entanto, são reconhecidamente positivos. Indica o autor que melhorias nas condições habitacionais são alguns destes fatores positivos. E isto pode ser comparado em alguns casos com aqueles que possuem o estabelecimento em sua própria casa e que nesse caso investiram nas instalações, bem como os outros 5 clientes que responderam que fizeram reformas em suas casas.

O mesmo autor também menciona o resgate da autoestima como impacto positivo, bem como inclusão e acessos a patamares superiores na alimentação, saúde e educação:

O impacto social do microcrédito, embora de difícil mensuração, é reconhecidamente positivo, resultando em melhores condições habitacionais, de saúde e alimentar para as famílias usuárias. Além disso, contribui para o resgate da auto-estima e a inclusão em patamares de educação e consumo superiores. (BARONE, 2002, p.11)

Seguindo para as demais respostas, 80% dos clientes responderam que quitaram dívidas e melhoraram a qualidade das mercadorias. Evidências de impactos no desenvolvimento local também podem ser interpretadas se considerarmos o aumento dos clientes na região e as próximas 3 melhorias que receberam 8 respostas: A cooperação dentro do bairro/cooperativa/associação melhorou; passou a ter mais fornecedores na região e; passou a ter mais confiança nos moradores da região.

Estas melhorias acompanham o raciocínio sobre formação de capital social que se apresenta no capítulo 2, quando mencionados os autores Putnam (2000), Buarque (2008), Barone (2002) e Mayer (2003) que destacam a importância do capital social para o desenvolvimento. No prefácio de Barone (2002) afirma-se que o microcrédito tem muito mais chances de dar certo em ambientes onde já existe um estoque suficiente de capital social.

Nesta pesquisa, 5 dos 10 clientes pertencem a um mesmo bairro, o bairro Habitação. Conforme investigação sobre a fundação deste bairro, constatou-se que é um bairro que nasceu de forma cooperativa e onde o capital social parece estar arraigado na comunidade, pelo próprio histórico de construção dele, das casas, da escola Mutirão que como o próprio nome demonstra, foi construída em mutirão pela comunidade.



Em seguida, continuando com as respostas, temos que 7 clientes assinalaram como fator de melhoria: mais acesso à saúde; mais acesso a lazer; novos maquinários e equipamentos para o negócio e; que passaram a ter mais confiança nas instituições públicas locais. Seis assinalaram que passaram a ter mais confiança nas entidades da comunidade e cinco clientes afirmaram sobre outras 4 alternativas: mais acesso a educação; reforma da casa; mais acesso a consumo móveis/eletrodomésticos e; mais acesso a consumo supermercados e alimentos.

Estas respostas também trazem o que é apontado por diversos autores que é o empoderamento. Ter mais acesso à saúde, lazer, educação, consumo, confiança nas entidades da comunidade contribui para o empoderamento, bem como o acesso ao crédito que fortalece relações com os fornecedores. Mick (2003) afirma que em seus estudos pareceu ser positiva a correlação entre crédito e empoderamento descrevendo que “crédito atrai crédito”:

Crédito atrai crédito: a disponibilidade de dinheiro para pagamento à vista, combinada à pontualidade dos pagamentos a prazo, permite o incremento das relações com fornecedores. Crédito gera crédito: a ausência de pressão sobre os recebimentos, decorrente da disponibilidade de capital de giro, favorece a intensificação das relações com os clientes – o empreendedor pode ampliar o volume de produtos ou serviços, o que tende a aumentar sua clientela, e pode diversificar as formas de receber (vendendo fiado, parcelado ou com cheque pré-datado), tornando-se, ele próprio, um credor. (MICK, 2003, p.222)

Em relação à criação de empregos, foram feitas duas alternativas. Uma sobre o aumento de empregos em seus negócios e outra sobre a contratação de funcionários, e ambas receberam 4 respostas. Embora pareça a mesma alternativa com diferentes palavras, os clientes microempreendedores receberam explicação de que o aumento de empregos referia-se a, por exemplo, um familiar que ajuda ou outras ocupações não formais que foram geradas, enquanto a alternativa sobre contratação referia-se a contratação de funcionários formalizados.

Em seguida 3 clientes demonstraram que o microcrédito melhorou as condições a ponto de contribuir para a compra de um automóvel e a retirar o nome de órgãos de restrição ao crédito, outros dois mencionaram que houve a contribuição para a formalização do negócio. Por último, mas não menos importante, foi a resposta de 1 dos 10 clientes que mencionou a aquisição da casa própria. Não menos importante pelo fato de na próxima questão do questionário, quando perguntado qual das alternativas de melhorias na qualidade de vida considerava-se a mais importante, uma das dez respostas foi a contribuição para adquirir a casa própria.

Apenas 1 cliente mencionou outro aspecto não contemplado no questionário, que foi a questão do bom atendimento que sempre teve no Banco da Família, demonstrando que isso também foi importante para a melhoria de sua qualidade de vida, tendo este fato relações como confiança na instituição, autoestima e empoderamento.

Finalizando esta questão, o estudo foi ainda dividido em mais duas tabelas, as quais servem para comparar as respostas entre o Bairro Habitação, que o representa 50% dos clientes que participaram da pesquisa com os outros 50% que representam os bairros Centro e Coral. O intuito desta comparação foi investigar as principais características das duas populações estudadas visando estabelecer correlações entre suas principais respostas práticas e a teoria.

O que mais chamou atenção nas respostas obtidas pela divisão proposta no parágrafo acima foi que visivelmente, nas do bairro Habitação, encontram-se mais fragmentos ligados ao capital social, pois entre as 5 respostas unânimes, além das 4 já citadas na tabela geral, está à questão que todos passaram a ter mais fornecedores na região e com 4 respostas estão às questões da confiança nos moradores da região, nas entidades públicas locais, e nas entidades da comunidade. Além de considerarem que a cooperação dentro do bairro melhorou, tiveram mais acesso ao crédito, quitaram dívidas, melhoraram a qualidade das mercadorias e começaram a ter mais acesso a lazer.

Nas outras respostas dos clientes dos bairros Centro e Coral outras duas respostas foram unânimes, o acesso ao crédito e a obtenção de novos maquinários e equipamentos para o negócio. A resposta a este resultado parece estar ligada ao fato de que dos 5 clientes, 4 são costureiras e obtiveram empréstimo para investir na atividade. As outras respostas mais assinaladas foram quanto a notarem que melhorou a cooperação dentro do bairro, passaram a ter mais confiança nos moradores da região, mais acesso à saúde, quitaram dívidas e obtiveram melhorias na qualidade da mercadoria.

Tabela 14: Respostas dos clientes do Banco da Família em relação a melhorias na qualidade de vida.

<b>SENTIDO DAS MELHORIAS NA QUALIDADE DE VIDA</b>	<b>QUANTIDADE DE RESPOSTAS</b>
INVESTIMENTO EM INSTALAÇÕES DO NEGÓCIO	10
MELHOROU A AUTOESTIMA	10
PASSOU A TER MAIS CLIENTES NA REGIÃO	10
CRESCIMENTO DO NEGÓCIO	10
ACESSO AO CRÉDITO	9
QUITOU DÍVIDAS	8
A COOPERAÇÃO DENTRO DO BAIRRO / COOPERATIVA / ASSOCIAÇÃO MELHOROU.	8
MELHORIAS NA QUALIDADE DA MERCADORIA	8
PASSOU A TER MAIS FORNECEDORES NA REGIÃO	8
PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NOS MORADORES DA REGIÃO	8
MAIS ACESSO À SAÚDE	7
MAIS ACESSO A LAZER	7
NOVOS MAQUINÁRIOS, EQUIPAMENTOS PARA O NEGÓCIO.	7
PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NAS INSTITUIÇÕES PÚBLICAS LOCAIS.	7
PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NAS ENTIDADES DA COMUNIDADE.	6
MAIS ACESSO À EDUCAÇÃO	5
REFORMA DA CASA	5
MAIS ACESSO A CONSUMO MÓVEIS/ELETRÔNICOS	5
MAIS ACESSO A CONSUMO SUPERMERCADO/ALIMENTOS	5
AUMENTO DO NÚMERO DE EMPREGOS EM MEU NEGOCIO	4
CONTRATAÇÃO DE MAIS FUNCIONÁRIOS	4
ACESSO A VEÍCULOS	3
RETIROU NOME DOS ORGÃOS DE RESTRIÇÃO AO CRÉDITO	3
FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO	2
ACESSO À CASA PRÓPRIA	1
OUTRO. ESPECIFICAR (bom atendimento do Banco da Família)	1

FONTE: Pesquisa do autor

Tabela 15: Respostas dos clientes do Banco da Família (bairros Centro e Coral) em relação a melhorias na qualidade de vida.

<b>SENTIDO DAS MELHORIAS NA QUALIDADE DE VIDA</b>	<b>QUANTIDADE DE RESPOSTAS</b>
<b>CRESCIMENTO DO NEGÓCIO</b>	<b>5</b>
<b>INVESTIMENTO EM INSTALAÇÕES DO NEGÓCIO</b>	<b>5</b>
<b>MELHOROU A AUTOESTIMA</b>	<b>5</b>
<b>PASSOU A TER MAIS CLIENTES NA REGIÃO</b>	<b>5</b>
NOVOS MAQUINÁRIOS, EQUIPAMENTOS PARA O NEGÓCIO.	<b>5</b>
ACESSO AO CRÉDITO	<b>5</b>
<b>MAIS ACESSO À SAÚDE</b>	<b>4</b>
QUITOU DÍVIDAS	<b>4</b>
A COOPERAÇÃO DENTRO DO BAIRRO / COOPERATIVA / ASSOCIAÇÃO MELHOROU.	<b>4</b>
MELHORIAS NA QUALIDADE DA MERCADORIA	<b>4</b>
PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NOS MORADORES DA REGIÃO	<b>4</b>
<b>MAIS ACESSO A LAZER</b>	<b>3</b>
REFORMA DA CASA	<b>3</b>
MAIS ACESSO A CONSUMO SUPERMERCADO/ALIMENTOS	<b>3</b>
PASSOU A TER MAIS FORNECEDORES NA REGIÃO	<b>3</b>
PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NAS INSTITUIÇÕES PÚBLICAS LOCAIS.	<b>3</b>
<b>MAIS ACESSO À EDUCAÇÃO</b>	<b>2</b>
AUMENTO DO NÚMERO DE EMPREGOS EM MEU NEGOCIO	<b>2</b>
MAIS ACESSO A CONSUMO MÓVEIS/ELETROELETRÔNICOS	<b>2</b>
CONTRATAÇÃO DE MAIS FUNCIONÁRIOS	<b>2</b>
RETIROU NOME DOS ORGÃOS DE RESTRIÇÃO AO CRÉDITO	<b>2</b>
PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NAS ENTIDADES DA COMUNIDADE.	<b>2</b>
<b>ACESSO A VEÍCULOS</b>	<b>1</b>
ACESSO À CASA PRÓPRIA	<b>1</b>
FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO	<b>1</b>
OUTRO. ESPECIFICAR	<b>1</b>

FONTE: Pesquisa do autor

Tabela 16: Respostas dos clientes do Banco da Família (bairro Habitação) em relação a melhorias na qualidade de vida.

<b>SENTIDO DAS MELHORIAS NA QUALIDADE DE VIDA</b>	<b>QUANTIDADE DE RESPOSTAS</b>
<b>CRESCIMENTO DO NEGÓCIO</b>	<b>5</b>
<b>INVESTIMENTO EM INSTALAÇÕES DO NEGÓCIO</b>	<b>5</b>
<b>MELHOROU A AUTOESTIMA</b>	<b>5</b>
<b>PASSOU A TER MAIS CLIENTES NA REGIÃO</b>	<b>5</b>
<b>PASSOU A TER MAIS FORNECEDORES NA REGIÃO</b>	<b>5</b>
<b>MAIS ACESSO A LAZER</b>	<b>4</b>
<b>ACESSO AO CRÉDITO</b>	<b>4</b>
<b>QUITOU DÍVIDAS</b>	<b>4</b>
<b>A COOPERAÇÃO DENTRO DO BAIRRO / COOPERATIVA / ASSOCIAÇÃO MELHOROU.</b>	<b>4</b>
<b>MELHORIAS NA QUALIDADE DA MERCADORIA</b>	<b>4</b>
<b>PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NOS MORADORES DA REGIÃO</b>	<b>4</b>
<b>PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NAS INSTITUIÇÕES PÚBLICAS LOCAIS.</b>	<b>4</b>
<b>PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NAS ENTIDADES DA COMUNIDADE.</b>	<b>4</b>
<b>MAIS ACESSO À SAÚDE</b>	<b>3</b>
<b>MAIS ACESSO À EDUCAÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>MAIS ACESSO A CONSUMO MÓVEIS/ELETROELETRÔNICOS</b>	<b>3</b>
<b>REFORMA DA CASA</b>	<b>2</b>
<b>AUMENTO DO NÚMERO DE EMPREGOS EM MEU NEGOCIO</b>	<b>2</b>
<b>MAIS ACESSO A CONSUMO SUPERMERCADO/ALIMENTOS</b>	<b>2</b>
<b>NOVOS MAQUINÁRIOS, EQUIPAMENTOS PARA O NEGÓCIO.</b>	<b>2</b>
<b>ACESSO A VEÍCULOS</b>	<b>2</b>
<b>CONTRATAÇÃO DE MAIS FUNCIONÁRIOS</b>	<b>2</b>
<b>RETIROU NOME DOS ORGÃOS DE RESTRIÇÃO AO CRÉDITO</b>	<b>1</b>
<b>FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO</b>	<b>1</b>
<b>ACESSO À CASA PRÓPRIA</b>	<b>0</b>
<b>OUTRO. ESPECIFICAR</b>	<b>0</b>

FONTE: Pesquisa do autor

Na questão seguinte os clientes responderam qual era a melhoria que consideravam mais importante, e obteve-se 6 respostas distintas. Quatro clientes responderam que o crescimento do negócio era o fator mais importante para a melhoria

de suas vidas como um todo, enquanto dois clientes consideraram o acesso à saúde como o mais importante e outros quatro clientes tiveram respostas distintas cada um.

Das quatro respostas, duas delas não serão novidades, bem como as duas mais assinaladas, pois foram também as mais apontadas na questão anterior, que são mais clientes na região e mais confiança nas entidades do bairro. No entanto, as outras duas respostas chamam atenção pelo fato de embora uma ter sido lembrada na questão anterior apenas uma vez e a outra apenas três vezes, são consideradas muito importantes quando vivenciadas e obtêm-se estas melhorias que são a aquisição da casa própria e a retirada do nome dos órgãos de restrição ao crédito.

Outra análise que não pode passar despercebida é quanto ao fato de que a resposta apontada mais vezes, que é o crescimento do negócio como o fator mais importante para as melhorias que aconteceram na vida dos participantes, são todas de clientes do bairro Habitação. Isso comprova que o crescimento do negócio e tudo que ele envolve, guarda íntima relação com o desenvolvimento local. Esta relação pode ser percebida pelos vestígios de capital social, cooperação, aumento do número de clientes e de fornecedores locais e ainda quando da maioria afirmar sobre o aumento das relações de confiança.

Tabela 17: Consideração sobre a melhoria mais importante em sua qualidade de vida.

<b>MUDANÇA MAIS IMPORTANTE</b>	<b>QUANTIDADE DE RESPOSTAS</b>
CRESCIMENTO DO NEGÓCIO	<b>4</b>
MAIS ACESSO A SAÚDE	<b>2</b>
ACESSO A CASA PRÓPRIA	<b>1</b>
RETIROU O NOME DOS ORGÃOS DE RESTRIÇÃO AO CRÉDITO	<b>1</b>
MAIS CONFIANÇA NAS ENTIDADES DA COMUNIDADE/BAIRRO	<b>1</b>
MAIS CLIENTES NA REGIÃO	<b>1</b>

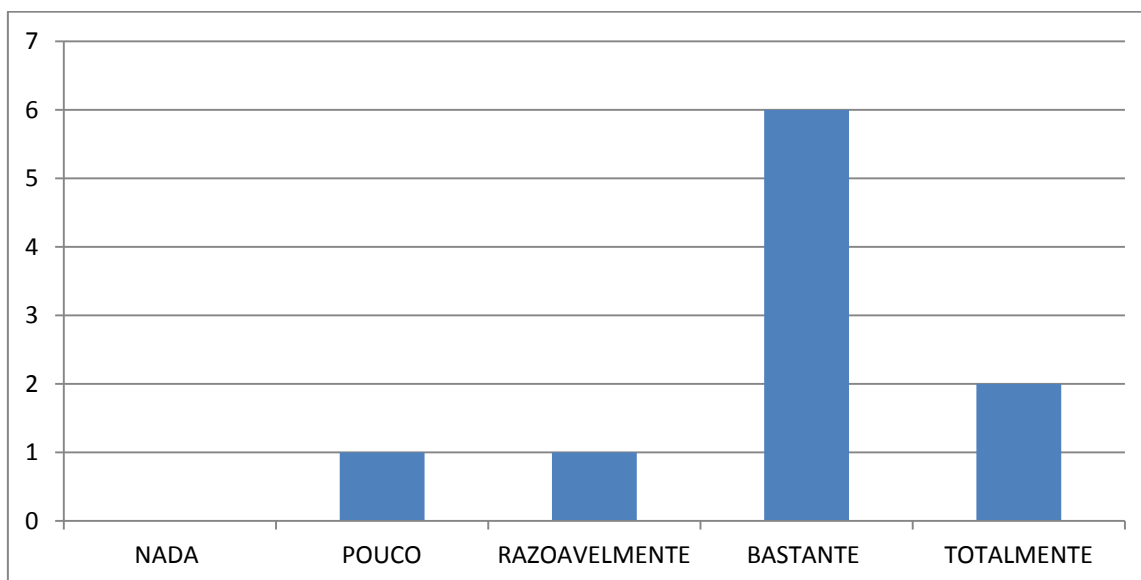
Fonte: Idem pesquisa do autor.

Na questão seguinte o cliente do Banco da Família respondeu quanto considerava que a instituição de microcrédito contribuiu para estas melhorias, as respostas tinham 5 alternativas, alternativa “nada” que nenhum escolheu, alternativa “pouco” que apenas um escolheu e sua resposta pode guardar relação com o fato de que retirou microcrédito apenas uma vez e é cliente a cerca de 1 ano apenas da instituição. A alternativa “razoavelmente” foi apontada apenas uma vez também, e sua resposta parece

estar coerente com sua razoável mudança nas rendas individual e familiar nos últimos anos, que embora tenham aumentado encontram-se entre as mais baixas da pesquisa.

Na alternativa “bastante”, 6 pessoas apontaram como bastante a contribuição do Banco da Família para as melhorias, e outras 2 assinalaram a alternativa “totalmente” para a importância da instituição para as melhorias em suas vidas. Esta questão serve também para medir o grau de satisfação dos clientes que participaram da pesquisa, mostrando que 90% consideram a contribuição no mínimo razoável, e 80% consideram no mínimo bastante a contribuição para as melhorias ocorridas em suas vidas.

Gráfico 16: Consideração sobre o Banco da Família na melhoria das condições de vida dos clientes.

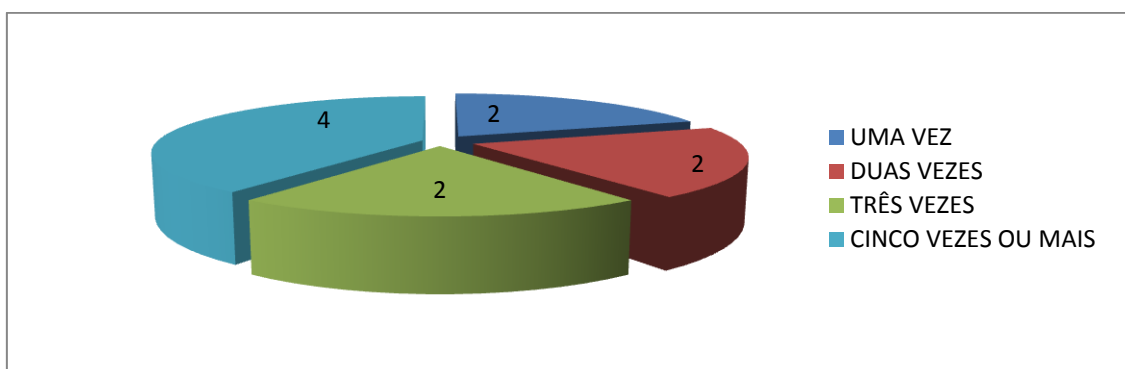


Fonte: Idem pesquisa do autor.

Na questão seguinte, o cliente respondeu sobre outros fatores que considerava que haviam trazido melhoria em sua qualidade de vida. Nas quatro alternativas, 2 clientes não apontaram nenhuma, e os outros 8 apontaram entre as 3 objetivas assinalando uma ou mais. Foram apontadas 13 vezes as alternativas. Cinco vezes mencionaram conjuntura econômica (aumento do salário mínimo, controle da inflação...), quatro vezes programas governamentais (bolsa família, etc.), duas vezes o fato de um familiar ter começado a trabalhar junto com o cliente, e mais duas vezes o fato de um familiar começar a trabalhar fora e contribuir para a receita familiar.

Dos clientes do Banco da Família que responderam ao questionário, apenas 2 tomaram crédito uma única vez, 2 tomaram duas vezes, 2 tomaram três vezes, e 4 ainda tomaram 5 ou mais vezes microcréditos. Estes dados implicam perceber a tendência que os clientes possuem em renovar ou tomar continuamente microcrédito, pois 80% destes renovaram suas operações.

Gráfico 17: Quantidade de microcrédito tomado



Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

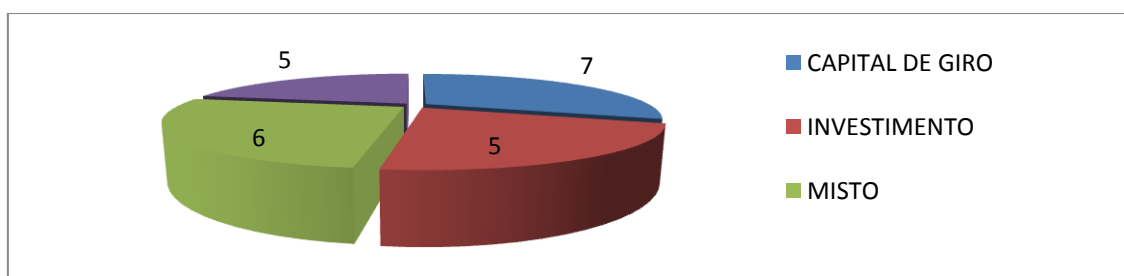
Na penúltima pergunta do questionário aplicado aos clientes do Banco da Família da agência Lages, perguntou-se a estes se além do microcrédito haviam recebido outros benefícios, e entre os 10 clientes 1 deles respondeu sobre a troca de cheques que efetua com a instituição, 4 apontaram cursos e orientação financeira<sup>55</sup>, entre estes quatro, um apontou o SEBRAE que é parceiro das OSCIPs de SC junto com o BADESC no Programa Juro Zero. Outros 5 clientes optaram por não responder, não lembraram ou não receberam nenhum outro benefício.

Finalizando o questionário indagou-se sobre a finalidade dos microcréditos, e tinham 4 alternativas disponíveis, as quais podiam ser todas assinaladas. Foram feitas 23 anotações de finalidades as quais são apresentadas no gráfico abaixo. Embora a utilização como capital de giro tenha sido a mais apontada, as respostas mantiveram certo equilíbrio.

<sup>55</sup> Em entrevista que o pesquisador manteve com a gerente do Banco da Família da agência Lages, obteve-se acesso a uma caderneta de orçamento familiar, uma caneta e um cofrinho de plástico personalizados que os clientes recebem quando participam de palestras de orientação financeira.



Gráfico 18: Finalidade do microcrédito tomado



Fonte: Idem – Pesquisa do autor.

#### 4.4 Análise de dados: Questionário sobre a percepção dos agentes de crédito

Nesta parte analisa-se a percepção dos agentes de crédito do Banco da Família e algumas características sobre o perfil destes agentes e alguns aspectos sobre quantidade de clientes atendidos e atividades realizadas. Dos 15 agentes que trabalham na agência Lages, um estava começando no trabalho e por não possuir percepções sobre clientes optou por não responder, e quatro agentes encontravam-se em outras cidades da região. Os questionários foram respondidos individualmente pelos 10 agentes de crédito mais a gerente, que optou por responder pelo fato de fazer pouco tempo que havia saído da função de agente de crédito.

O questionário contou com 15 questões. As primeiras 6 questões dizem respeito ao perfil das agentes, as 6 seguintes sobre aspectos e atividades ligadas ao trabalho e as últimas 3 e mais importantes para o objetivo desta pesquisa, sobre as percepções sobre melhorias na qualidade de vida dos clientes.

Os questionários receberam números de 1 a 11, seis agentes optaram por se identificar. Todos os agentes de crédito são do sexo feminino, duas possuem idade até 30 anos, sete estão na faixa etária entre 31 e 40 anos e duas entre 41 e 50 anos. Quanto ao tempo exercido como agente de crédito no Banco da Família, duas possuem menos de 1 ano, três possuem entre 1 e 3 anos, duas entre 3 e 5 anos, duas entre 6 e 8 anos, uma entre 9 e 10 anos e uma acima de 10 anos.

Quanto à formação ou escolaridade, quatro possuem graduação em administração, duas em economia, outras três possuem graduação em gestão de recursos

humanos, contabilidade e comunicação social/publicidade e propaganda, uma possui graduação incompleta em logística e outra possui segundo grau completo. Também foram questionados cursos que possuíam, onde houve 19 respostas. Entre estas respostas que foram variadas como cursos de recepcionista, telemarketing, HP 12C, e contabilidade, merece destaque o curso de agente de crédito que foi lembrado por 4 agentes.

Foi pesquisada a quantidade de clientes da carteira, média de clientes atendidos e visitados por dia e por mês, além das principais ocupações diárias e o tempo médio para realizá-las. Nove agentes responderam sobre quantidade da carteira oscilando entre 210 e 623 clientes, sendo que a média ficou em 390 clientes por agente. A quantidade de clientes atendidos por mês oscilou entre 26 e 210 chegando à média de 89, enquanto a média diária oscilou entre 4 e 11 chegando à média de 6 por agente.

A média de clientes visitados por mês oscilou entre 26 e 100 e chegou à média de 53, enquanto que a média de clientes visitados por dia oscilou entre 3 e 10 chegando à média de 6 clientes visitados por dia. Quanto as principais ocupações diárias e o tempo gasto com elas encontram-se a cobrança de inadimplentes envolvendo em média aproximadamente 1 hora e 40 minutos, prospecção de novos clientes que envolve em média aproximadamente 1 hora e 10 minutos, renovações de microcrédito em média aproximadamente 2 horas e 10 minutos, visita de acompanhamento, aproximadamente em média 1 hora, e outras ocupações chamadas de fechamentos internos que respondem em média por aproximadamente 2 horas e 10 minutos. Lembrando que há oscilações de tempo e atividades, pois enquanto algumas agentes chegam há trabalhar 3 horas com cobrança, outras trabalham apenas 30 minutos.

Após conhecer um pouco sobre o perfil das agentes e alguns aspectos da atividade, perguntou-se no questionário se consideravam que seus clientes melhoraram a qualidade de vida após o microcrédito, e a resposta foi unânime e afirmativa. E com isso, responderam a próxima questão que pode ser considerada como a mais importante para o que este trabalho se propõe que foi sobre a percepção das agentes quanto à contribuição do microcrédito para as melhorias na qualidade de vida dos seus clientes.

A única alternativa que foi escolhida 11 vezes, ou seja, por todas as agentes de crédito foi o crescimento do negócio, isso talvez pelo fato de terem conhecimento de todas as externalidades que são geradas a partir disso. Em segundo lugar, 9 agentes de crédito assinalaram o faturamento como mais importante na melhoria de vida de seus

clientes. Em seguida, com sete agentes indicando, estão três alternativas: renda; aumento do número de empregos e; manutenção do negócio.

É interessante notar que estas primeiras 5 alternativas mais lembradas e escolhidas entre as agentes de crédito estão ligadas a aspectos de melhoria do negócio. Desse modo podem ser categorizadas estas primeiras, pelo aspecto negocial e as próximas a um aspecto mais pessoal. O crescimento do negócio tem ligações muito estreitas com aumento do faturamento, que por sua vez tem ligações com aumento de renda e outras vezes com o aumento do número de empregos ou até mesmo com ambas. O mesmo pode ser analisado quanto à manutenção do negócio que guarda relações diretas com as outras características, podendo, por exemplo, o aumento do faturamento contribuir para a manutenção de negócios.

Na segunda categoria encontram-se características que dizem respeito mais a aspectos pessoais ou sociais. Em quarto lugar, entre as características mais lembradas estão o aumento da autoestima e a formação de capital social que receberam anotação de 6 agentes de crédito. Esta percepção é interessante ter recebido mais de 50% das respostas das agentes, pois caracteriza também que esta autoestima que inclusive foi unânime nas repostas dos Clientes, foi também percebida pelas agentes de crédito do Banco da Família.

Quanto ao capital social é importante salientar que no verso do questionário havia um glossário que constava uma breve explicação sobre capital social, cooperação e empoderamento. Para capital social foi escolhida uma citação de Putnam (1993/1996) explicando que se diz respeito a “... características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas”. Esta alternativa também está de acordo com as alternativas que se referiram ao aspecto de confiança no questionário dos clientes e que também obtiveram mais de 50% de respostas.

Em quinto lugar, como a questão mais lembrada pelas agentes como fator de mudança na qualidade de vida dos clientes está a questão da eliminação do nome em órgãos de restrições de crédito que foi elencada 5 vezes. Embora entre os clientes a alternativa tenha sido lembrada por apenas 3 clientes no questionário analisado anteriormente, não podemos deixar de entender a importância deste fator para quem passa por esta situação, tanto é que entre as respostas mais lembradas pelos clientes, um deles estabeleceu este fator como o mais importante para a melhora de sua qualidade de vida.

Em seguida, na sexta colocação de respostas mais lembradas entre as agentes de crédito encontram-se três alternativas lembradas 4 vezes cada: O consumo em geral; empoderamento e cooperação. Quanto ao consumo em geral, também no questionário dos clientes os itens relacionados a consumo foram lembrados em média por 50% dos clientes. Como mencionado acima, assim como o capital social, o empoderamento e a cooperação foram mencionados no verso.

Para empoderamento, sugeriu-se que tivesse o entendimento no sentido de emancipação individual e aquisição de consciência coletiva necessária a superação da dependência social e dominação política. O empoderamento neste sentido traz dignidade e liberdade de decidir e controlar seu próprio destino com responsabilidade e respeito ao outro com consciência social.

Quanto à cooperação, foi ilustrada como sinais de que o grau de cooperação do cliente para com instituição de microcrédito, vizinhos, entidades públicas ou privadas vem aumentando. Assim como assinalado por 80% dos clientes que também responderam que o grau de cooperação vem aumentando, estas agentes também lembraram que a cooperação por parte dos clientes igualmente vem aumentando.

A sétima alternativa sendo assinalada 3 vezes foi o acesso ao lazer, e em seguida recebendo respostas de 2 agentes de crédito, está o acesso à saúde e a educação. Lembrando que saúde foi escolhida como o mais importante fator por dois clientes e recebeu sete respostas entre os clientes nos fatores gerais. Por último, havia opção outros, onde se podiam inserir outros fatores, e uma agente escreveu a melhoria na qualidade de vida.

A análise deste quesito elencado como o principal, ou entre os principais do questionário sugere um consenso entre as agentes de crédito. Deduz-se que a partir de suas respostas compreenda-se que fatores diretamente ligados ao negócio são os indutores dos demais. Ou seja, o crescimento do negócio fator mais geral, foi unânime entre as agentes, após isso, fatores ligados a este, no entanto, mais específicos como faturamento, renda, empregos, e manutenção do negócio. Logo em seguida, num segundo plano, fatores que se podem entender como induzidos pelos primeiros, como se o crescimento do negócio desencadeasse o restante dos fatores.

Esta última análise pode ser validada quando se analisa a última resposta do questionário que foi escolher qual o fator mais importante. Nove agentes de crédito responderam o crescimento do negócio como o principal fator, assim como também

tinha sido a alternativa mais lembrada pelos clientes quando indagados sobre o principal fator ou mais importante na melhoria da qualidade de vida.

Tabela 18: Percepção das agentes de crédito sobre as melhorias decorrentes do microcrédito nas vidas de seus clientes.

<b>SENTIDO DAS MELHORIAS DA QUALIDADE DE VIDA</b>	<b>QUANTIDADE DE RESPOSTAS</b>
CRESCIMENTO DO NEGÓCIO	11
FATURAMENTO	9
RENDA	7
AUMENTO DO NÚMERO DE EMPREGOS	7
MANUTENÇÃO DO NEGÓCIO	7
MELHOROU AUTOESTIMA	6
CAPITAL SOCIAL	6
LIMPANDO NOME DE ORGAOS DE RESTRIÇÃO AO CRÉDITO	5
CONSUMO EM GERAL	4
EMPODERAMENTO	4
COOPERAÇÃO	4
ACESSO A LAZER	3
ACESSO A SAÚDE	2
ACESSO A EDUCAÇÃO	2
OUTROS (apenas 1:melhoria da qualidade de vida)	1

Fonte: Pesquisa do autor com agentes de crédito do banco da Família da agência Lages em dezembro de 2012

Das onze agentes de crédito que responderam a última questão, 8 mencionaram apenas um fator como principal sendo seis crescimento do negócio, um renda e um manutenção do negócio. Dois agentes mencionaram dois fatores cada, sendo capital social e crescimento do negócio e renda e crescimento do negócio. Uma agente de

crédito mencionou 3 fatores que se encontram intimamente ligados, que foi o crescimento do negócio, renda e faturamento.

Embora consensos sobre fatores ligados a crescimento do negócio, uma agente escolheu capital social e crescimento do negócio. O fator capital social foi o que mais se diferenciou nas respostas e levou a pesquisar o que teria motivado tal agente a escolhê-lo.

Para facilitar esta investigação, este questionário que recebeu identificação de número 8, foi respondido por uma agente que se identificou e cuja identidade não será revelada. No entanto, isso possibilitou investigar que clientes ou bairro a agente trabalhava, pois no Banco da Família as mesmas são responsáveis por regiões ou bairros.

A constatação do bairro ocorreu e foi extremamente importante para esta pesquisa, pois a agente que mostrou tal percepção foi justamente aquela que atende ao bairro Habitação. Isso permitiu concluir a pesquisa com êxito, pois mostrou a percepção da agente de crédito em sintonia com os próprios clientes e a história do bairro.

Tabela 19: Percepção das agentes de crédito sobre a melhoria que consideram mais importante na vida de seus clientes.

<b>CONSIDERAÇÃO SOBRE O MAIS IMPORTANTE</b>	<b>QUANTIDADE DE RESPOSTAS</b>
CRESCIMENTO DO NEGÓCIO	9
MANUTENÇÃO DO NEGÓCIO	1
RENDA	3
FATURAMENTO	1
CAPITAL SOCIAL	1

Fonte: Pesquisa do autor com agentes de crédito do Banco da Família da agência Lages em dezembro de 2012.

## CAPÍTULO V: CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente capítulo procura esboçar as principais contribuições deste trabalho de conclusão de curso de acordo com os objetivos do primeiro capítulo e também pretende sugerir novos estudos para trabalhos futuros. Nesta monografia sobre microcrédito, procurou-se contribuir com o tema de forma a compreender seus impactos na vida dos empreendedores e em seus territórios. Isto se deu através das principais teorias e trabalhos sobre o assunto, bem como pelo presente estudo de caso.

Dentre as principais contribuições deste trabalho, está o histórico e uma introdução do microcrédito como instrumento de crédito e de mudanças econômicas e sociais. A partir disto, o trabalho faz algumas conexões com o desenvolvimento econômico, tendo como foco o território e o local, com ênfase em um estudo de caso.

Primeiramente, quanto à revisão bibliográfica procurou-se mostrar um pouco da visão do banqueiro dos pobres que é a maior referência mundial em microcrédito. Neste sentido, compreende-se a forte mudança econômica e social que o microcrédito trouxe a Bangladesh. Estas mudanças foram influenciadas por Yunus que ao fazer os primeiros microcréditos, começou a mudar a vida de muitas pessoas trazendo revoluções culturais e desenvolvimento econômico e social.

A revolução cultural mais notável é a questão das mulheres. Yunus demonstra que o Grameen foi o responsável por muitas mudanças. A inovação foi emprestar a mulheres empreendedoras que com o dinheiro dos empréstimos demonstraram, além de serem ótimas pagadoras, ainda conseguiram melhorar sua qualidade de vida. Yunus relata várias vezes à revolução feminista que houve em Bangladesh contra o patriarcalismo. As mulheres deixaram de ser cidadãs de segunda categoria passando a figurar como protagonistas em seus empreendimentos, melhorando assim as condições de vida de suas famílias.

A partir do microcrédito e do Grameem elas tem acesso ao crédito com juros mais baixos. Deixam de recorrer a agiotas, pois não teriam acesso em bancos convencionais por não possuírem garantias. Além do crédito elas recebem informações. Com isso, torna-se notável as transformações, porque com a renda maior conseguem melhores condições de moradia, educação, saúde entre outros.

Também se notou no decorrer do trabalho, as mudanças ocorridas no mercado brasileiro e a evolução e repercussão que o microcrédito vem tomando desde o final da

década de 90. Exemplos disso são: A criação das primeiras instituições; as leis e normas como a das OSCIPs em 1999; das SCMs em 2001; dos recursos da captação de depósitos a vista destinados a esta população em 2003, da criação do PNMPO em 2005, das várias normas e suas alterações que caracterizam o microcrédito e suas especificidades nos últimos anos como valores limites de empréstimos e características do público alvo.

Nos projetos da Política Nacional de Desenvolvimento Regional as MPes assumem grande importância quanto aos dados levantados pelo SEBRAE em relação aos empregos gerados no país e que são citados no documento referência para implementação de políticas de desenvolvimento regional. Outro fato relevante é a questão das subvenções assumidas pelo governo frente aos bancos públicos, que em 2012 estiveram programadas em R\$ 295.100.000,00 (duzentos e noventa e cinco milhões e cem mil reais).

Os subsídios significam dar um caráter de política pública ao microcrédito, sendo encarado com críticas por alguns autores por dois motivos principais. Primeiro, porque consideram como um problema de concorrência para o mercado se fortalecer e, segundo, pelo fato de haverem fortes tendências a descontinuidades das políticas devido a trocas de governos.

Por outro lado, há autores que consideram o microcrédito com um caráter social. Mick (2003, p.21) considera a hipótese que “ao estender a milhares de cidadãos, pela primeira vez, o acesso a operações de crédito, as instituições microfinanceiras oferecem a seus clientes oportunidades que superam os valores representados diretamente pelo dinheiro.”. Mick refere-se ao aumento da autoestima, empoderamento e todas as externalidades positivas causadas.

Houve também, uma investigação sobre as principais visões ou paradigmas que alguns autores têm sobre o microcrédito. As discussões giraram em torno de dois paradigmas principais, o emancipatório e o liberal. No entanto, neste trabalho foram agrupados em quatro concepções principais: Concepção liberal ou compensatória; Concepção emancipatória; Concepção mistificadora e; Concepção liberal não compensatória ou pró-cíclica.

A concepção liberal ou compensatória sobre o microcrédito representa no contexto econômico o fortalecimento da economia de mercado sendo compensatória no sentido de diminuir as desigualdades geradas pelo sistema como forma de combater a pobreza. A concepção emancipatória representa a melhoria das condições de vida e a



ampliação dos campos sociais de modo a permitir a transformação dos padrões de sociabilidade através da solidariedade, empoderamento e capital social.

A concepção mistificadora refuta a questão da emancipação exemplificando que há uma mistificação do cooperativismo em referência a apropriação coletiva do capital pelos trabalhadores, pois não há alteração em relação à exploração do capital sobre o trabalho. A emancipação humana só pode ser alcançada com a superação do modo de produção capitalista. A concepção liberal não compensatória ou pró-cíclica afirma que o microcrédito tende a se expandir com o aquecimento da economia e a queda do desemprego não tendo o poder de alavancar a economia, ou seja, não cria oportunidades, apenas aproveita os espaços existentes quando a economia está aquecida.

Este trabalho também apresenta uma discussão sobre o microcrédito e o desenvolvimento local, trazendo contribuições de dois autores (MATTEI, 2001; TOSCANO, 2002) que defendem que o microcrédito é uma ferramenta importante para ajudar no desenvolvimento local. No entanto, esta ferramenta deve ser utilizada em conjunto com outros mecanismos comunitários e sociais para que possa desenvolver todo seu potencial.

O microcrédito é um instrumento decisivo no resgate de parcelas que vivem na informalidade, excluídos do mercado tradicional. E a utilização conjunta do microcrédito com laços comunitários fortes, capital social, moedas locais e outros laços de sociabilidade pode significar uma verdadeira revolução econômica e social, desenvolvendo as vocações locais e gerando um círculo vicioso entre consumo e produção. A partir disso, podem-se promover intercâmbios com outras comunidades que possuem vocações distintas, pois individualmente não se produz todas as necessidades com eficiência.

O panorama geral do microcrédito no Brasil e em Santa Catarina também é tratado neste trabalho com objetivo de situar seu papel na conjuntura econômica atual, permitindo ter acesso a algumas das principais experiências de microcrédito no Brasil e também no estado de Santa Catarina. Para isso, foram apontadas as especificidades do microcrédito no cenário atual. Dentre as características que o trabalho mostra está as diferenças entre o crédito tradicional e o microcrédito produtivo orientado.

O papel do agente de crédito não apenas como um vendedor ou concessor de crédito, mas também como orientador, mostra-se fundamental para que o microcrédito torne-se eficaz. Muitas vezes, informações e sugestões dos agentes de crédito podem ajudar a viabilizar os negócios dos empreendedores. A metodologia do microcrédito

assumida no Brasil, embora sofra alterações de organização para organização, apresenta algumas características que seguem normas como garantias, valores liberados, prazos, quantidades de liberação, perfil do cliente entre outros.

No Brasil, o microcrédito foi dividido pelos principais autores em três fases: nos anos 1970 com a criação do programa UNO; na década de 1990 a partir da estabilização com a criação das primeiras instituições e; no final da década de 1990 e início da década passada com as primeiras normas e leis que foram dando suporte aos programas governamentais que hoje estão em ação como o programa CRESCER, do plano de desenvolvimento brasileiro BRASIL SEM MISÉRIA.

Nesta última fase encontram-se os principais direcionamentos do microcrédito no país. As mudanças que ocorreram com as mudanças nas taxas de juros, lei de usura e até as políticas de redução de juros atuais. Também a escolha da capilaridade dos bancos públicos através dos representantes bancários como loterias, Banco Popular do Brasil e mais recentemente com a parceria dos Correios e BB com o Banco Postal.

No panorama nacional o trabalho trás quatro das principais instituições de microcrédito brasileiras. A ICC Portosol de Porto Alegre considerada como pioneira no segundo momento do microcrédito no país. Uma característica a salientar foram os quatro mandatos do PT na capital gaúcha que propiciou a continuidade da instituição e um modelo de gestão em que a sociedade civil tem lugar majoritário. O Crediamigo BNB é a maior instituição de microcrédito do país em valores liberados e quantidades. Em 2011, por exemplo, foi responsável por 93% das contratações do Programa CRESCER. Das 606 mil operações do programa, 565 mil pertencem ao CrediAmigo, que só no último trimestre de 2011 desembolsou R\$ 589 milhões.

O Banco Palmas também é citado, sendo que a moeda social, o Palma, foi um instrumento que fez com que aumentasse o comércio local gerando retenção de riqueza dentro do bairro. Outro exemplo do Banco Palmas foi na implantação de empresas sociais pelo bairro, que também foram instrumentos de inclusão e cooperação dentro do mesmo. O Banco do Povo de São Paulo é um dos maiores programas do país em números e destaca-se também pelo fato de ter sido uma iniciativa do governo estadual.

Quanto a Santa Catarina, o trabalho retoma os bancos estaduais desde o BDE, passando pelo BESC e a criação e transformação do BADESC de banco para agência de fomento. O BADESC é o gestor e provedor do programa Microcrédito SC que foi implantado como o Crédito de Confiança. Inicialmente, o programa contou com 10 ONGs que mais tarde aumentou o número para 19 e com as mudanças jurídicas

passaram para OSCIPs. Em 2006 é constituída a AMCRED-SC com o objetivo de consolidar o trabalho em rede no estado.

Dados revelam que em 10 anos o programa garantiu a manutenção de 227 mil postos de trabalho e proporcionou a geração de mais de 20 mil empregos. Considerando todas as associadas da AMCRED – SC e os valores emprestados desde o início de suas atividades até final de 2011, constata-se que os valores emprestados superam 1 bilhão de reais em quase 400 mil operações. Dois casos das principais instituições de SC são citados neste trabalho, o Banco do Empreendedor que é a maior instituição da região da capital catarinense, e a Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – BLUSOL que foi uma das pioneiras no estado.

Com o objetivo de tentar aproximar ainda mais do objetivo de descobrir os impactos do microcrédito sobre a vida dos clientes, realizou-se um estudo de caso sobre o Banco da Família de Lages, outra das instituições pioneiras em microcrédito no estado. O Banco da Família é atualmente a maior instituição no programa microcrédito SC em valores emprestados.

A partir de pesquisa de campo através da aplicação de questionários e análise de dados chegou-se a resultados que demonstraram a percepção de clientes e agentes de crédito sobre a contribuição do microcrédito para a melhoria da qualidade de vida e do desenvolvimento local.

Nos resultados da pesquisa percebeu-se uma característica deste público que também já fora apresentada por outros autores da área que é a baixa bancarização. Somente 20% destes clientes possuem conta em banco a mais de 7 anos, ou seja, antes de 2005, enquanto que 70% são clientes do BF a mais de 5 anos. Isto se justificaria caso a idade dos clientes fosse baixa, porém 70% dos entrevistados possuem mais de 40 anos.

Nesta amostra, também 2 clientes dos 8 que são formalizados apontaram o Banco da Família como tendo contribuído para isso. Quanto à focalização, percebeu-se que apenas 20% possuíam rendas individual e familiar abaixo de R\$1.500,00 não evidenciando nesta amostragem focalização a pessoas de baixa renda.

Uma das considerações mais claras e unânimes sobre melhorias na qualidade de vida dos clientes foi que com o investimento nas instalações do negócio e o acesso ao crédito, os clientes melhoraram sua autoestima, e com isto passaram a ter mais clientes na região o que favoreceu o crescimento de seus negócios.

Além de constatar a ajuda que o microcrédito trouxe para quitar dívidas, melhorar a qualidade das mercadorias, mais empregos, aquisição de bens móveis e imóveis. A relação com o capital social e o empoderamento também ficam evidenciadas. Algumas relações no desenvolvimento local também podem ser interpretados se considerarmos o aumento dos clientes e fornecedores na região, o melhoramento da cooperação dentro do bairro bem como as relações de confiança entre os moradores da região e os acessos a consumos em geral.

Alguns dos resultados que chamaram atenção nas respostas do bairro Habitação é que se encontram mais fragmentos ligados ao capital social. Entre as 5 respostas unânimes, além das 4 já citadas na tabela geral, está à questão que todos passaram a ter mais fornecedores na região e com 4 respostas estão às questões da confiança nos moradores da região, nas entidades públicas locais, e nas entidades da comunidade. Além de considerarem que a cooperação dentro do bairro melhorou, tiveram mais acesso ao crédito, quitaram dívidas, melhoraram a qualidade das mercadorias e começaram a ter mais acesso a lazer.

A análise sobre a percepção das agentes de crédito sobre as principais contribuições do microcrédito sugere um consenso entre as agentes de crédito. Deduz-se que a partir de suas respostas compreenda-se que fatores diretamente ligados ao negócio são os indutores dos demais. É como se o crescimento do negócio desencadeasse o restante dos fatores.

O crescimento do negócio, fator mais geral, foi unânime entre as agentes. Logo em seguida, foram citados fatores mais específicos ligados ao crescimento do negócio, tais como: faturamento, renda, empregos, e manutenção do negócio. Após isso, num segundo momento, houve a citação de fatores que se pode entender como induzidos pelos primeiros como capital social, autoestima, empoderamento e cooperação.

Outro resultado importante que o estudo revelou é que o capital social e o microcrédito podem se retroalimentar contribuindo para a melhoria das condições de vida e, assim, do desenvolvimento local. Um dado que comprova esta afirmativa é que tanto no questionário dos agentes quanto dos clientes, o capital social é considerado como uma das melhorias mais importantes na qualidade de vida das pessoas.

Quanto às sugestões para trabalhos futuros, seria interessante ampliar a amostragem de clientes para poder enriquecer ainda mais este trabalho. Realizar estudo idêntico em outras instituições. Inclusive, podem-se utilizar outros softwares estatísticos e econométricos para novas análises. Trabalhos que tivessem ênfase na questão da

focalização e sustentabilidade também poderiam trazer valiosas contribuições para o tema, assim como estudos e pesquisas pretendendo investigar a contribuição para a manutenção e crescimento de empregos em territórios onde existam programas de microcrédito. Salientando que em Santa Catarina pode-se utilizar uma das instituições locais ou até mesmo fazer estudos com maior abrangência, como por exemplo, as regiões em que a AMCRED-SC possui agências.

## REFERÊNCIAS

A FORÇA DO MICROCRÉDITO CATARINENSE. SC. jul. 2012. Revista realização AMCRED-SC.

ALVES, Pedro Ananias. Vozes da Solidariedade – In: SACHET, Celestino; WATERKEMPER, Margaret; SACHET, Sérgio. **A Vitória do Crédito de Confiança**. Florianópolis: BADESC, 2001, p.57-63.

ALVIM, Valdir. **Assistência Financeira do Grupo Banco Mundial ao Brasil: ajustamento do setor financeiro e programas de privatização – o PROES e o caso particular do SFBESC**. Tese de doutorado em Sociologia Política. UFSC, 2007.

Disponível em:

<<http://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/90056/241251.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 12 nov. 2012.

ARAÚJO, Alexandre Guerra de et al. **SISTEMA FINANCEIRO E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: Diagnósticos e Perspectivas**. Carlos Alberto dos Santos (org). 2.ed. Brasília: SEBRAE, 2004. Disponível em:

<[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/86EA8851BFB82DBA03256EEB006CC209/\\$File/NT0008D7F2.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/86EA8851BFB82DBA03256EEB006CC209/$File/NT0008D7F2.pdf)>. Acesso em: 10 jun. 2012.

BADESC. Site corporativo. Disponível em: <<http://www.badesc.gov.br/>>. Acesso em: 10 nov. 2012.

Banco Central do Brasil. **Livro de microfinanças**. Disponível em:

<<http://www.bcb.gov.br/>>. Acesso em: 26 nov. 2011.

Banco Central do Brasil. Resolução nº 4.000, de 25 de agosto de 2011. Altera e consolida as normas que dispõem sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. Disponível em:

<[http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2011/pdf/res\\_4000\\_v2\\_P.pdf](http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2011/pdf/res_4000_v2_P.pdf)>. Acesso em: 02 dez. 2012.

Banco Central do Brasil. Resolução nº 4.153, de 30 de outubro de 2012. Altera a Resolução nº 4.000, de 25 de agosto de 2011, que dispõe sobre a realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. Disponível em:

<[http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2012/pdf/res\\_4153\\_v1\\_O.pdf](http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2012/pdf/res_4153_v1_O.pdf)>. Acesso em: 02 dez. 2012.

Banco do Nordeste do Brasil. Site Corporativo. Disponível em:  
<[http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/produtos\\_e\\_servicos/crediamigo/docs/relatorio\\_2011\\_portugues.pdf](http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/produtos_e_servicos/crediamigo/docs/relatorio_2011_portugues.pdf)>. Acesso em: 30 nov. 2012.

Banco da Família. Site Corporativo. Disponível em:  
<<http://www.bancodafamilia.org.br/>>. Acesso em: 30 nov. de 2012.

\_\_\_\_\_, **Relatório Financeiro 2011**, MicroRate, disponível em:  
<[http://www.bancodafamilia.org.br/img/pdf/relatorio\\_financeiro.pdf](http://www.bancodafamilia.org.br/img/pdf/relatorio_financeiro.pdf)>. Acesso em: 30 nov. 2012.

Banco do Empreendedor. Site Corporativo. Disponível em:  
<<http://www.bancodoempreendedor.com.br/>>. Acesso em: 30 nov. 2012.

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. **Programa de Microcrédito**. Disponível em:  
<[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Apoio\\_Financeiro/Programas\\_e\\_Fundos/Microcredito/microcredito\\_condicoes.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Programas_e_Fundos/Microcredito/microcredito_condicoes.html)>. Acesso em maio 2012.

Banco Palmas. Site Corporativo. Disponível em: <<http://www.bancopalmas.org.br/>>. Acesso em: 30 nov. 2012.

\_\_\_\_\_. **Programa 3 a 1 da TVBrasil**. Disponível em:  
<<http://www.youtube.com/watch?v=KYKxl2x-l2M&feature=related>>. Acesso em: 30 out. 2012.

BARONE, M. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BLUSOL. Site Corporativo. Disponível em: <<http://www.blusol.org.br/>>. Acesso em: 24 nov. 2012.

\_\_\_\_\_, **Balanco Social BLUSOL 2011**. Disponível em:  
<[http://www.blusol.org.br/site/arquivos/balanco\\_social/Blusol-balanco-social-2011.pdf](http://www.blusol.org.br/site/arquivos/balanco_social/Blusol-balanco-social-2011.pdf)>. Acesso em: 24 nov. 2012.

BOCCHI, João Ildebrando (Org.). **Monografia para economia**. São Paulo: Saraiva, 2004.

BRASIL. Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999. Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] União**, Brasília, 24 mar.1999. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L9790.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9790.htm)>. Acesso em: 02 dez. 2012.

BRASIL. Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001. Dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, altera dispositivos das Leis n<sup>os</sup> 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 8.029, de 12 de abril de 1990, e 8.934, de 18 de novembro de 1994, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] União**, Brasília, 16 fev.2001. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LEIS\\_2001/L10194.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LEIS_2001/L10194.htm)> Acesso em: 02 dez. 2012.

BRASIL. Lei nº 10.735, de 11 de setembro 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, autoriza o Poder Executivo a instituir o Programa de Incentivo à Implementação de Projetos de Interesse Social - PIPS, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] União**, Brasília, 12 set.2003. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/2003/L10.735.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2003/L10.735.htm)> Acesso em: 02 dez. 2012.

BRASIL. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO e altera dispositivos da Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990, que dispõe sobre a extinção e dissolução de entidades da administração pública federal; da Lei nº 9.311, de 24 de outubro de 1996, que institui a Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira – CPMF; da Lei nº 9.872, de 23 de novembro de 1999, que cria o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda – FUNPROGER; da Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, que dispõe sobre a instituição de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor; e da Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003, que dispõe sobre o direcionamento de depósitos a vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores; e dá outras providências. **Diário Oficial [da] União**, Brasília, 26 abr.2005. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm)> Acesso em: 02 dez 2012.

BRASIL. Lei nº 12.666, de 14 de junho de 2012. Altera a Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, para autorizar a União a conceder subvenção econômica, sob a forma de equalização de parte dos custos a que estão sujeitas as instituições financeiras para contratação e acompanhamento de operações de microcrédito produtivo orientado; autoriza a concessão de subvenção econômica, sob a modalidade de equalização de taxa de juros, nas operações de financiamento para a estocagem de álcool combustível; altera a Lei nº 10.453, de 13 de maio de 2002; e dá outras providências. **Diário Oficial [da] União**, Brasília, 15 jun.2012. Disponível em:



<<http://www.in.gov.br/visualiza/index.jsp?data=15/06/2012&jornal=1&pagina=1&totalArquivos=192>>. Acesso em: 02 dez. 2012.

BRASIL. Portaria número 450, de 13 de setembro de 2011. **Diário Oficial [da] União**, Brasília, 19 set.2011 Disponível em:

<http://www.fazenda.gov.br/portugues/legislacao/portarias/2011/portaria450.pdf> Acesso em: 02 dez. 2012.

BRASIL. Portaria número 19, de 27 de janeiro de 2012. Autoriza o pagamento de equalização de parte dos custos a que estão sujeitas as instituições financeiras para contratação e acompanhamento de operações de microcrédito produtivo orientado contratadas a partir de 2012. **Diário Oficial [da] União**, Brasília, 31 jan. 2012.

Disponível em:

<<http://www.diariodasleis.com.br/busca/exibelink.php?numlink=219475>> Acesso em: 02 dez. 2012.

BRASIL. Portaria nº 70, de 19 de março de 2012. . **Diário Oficial [da] União**, Brasília, 09 abr.2012 Disponível em:

<<http://www.fazenda.gov.br/portugues/legislacao/portarias/2012/portaria70.asp>> Acesso em: 02 dez. 2012.

BUARQUE, S. C. **Construindo o desenvolvimento local sustentável**. 4.ed. Rio de Janeiro: Garamond, 2008.

\_\_\_\_\_, S. C. **Metodologia de planejamento do desenvolvimento local e municipal sustentável** Brasília, 1999. Disponível em:

<[http://www.apodesc.org/sites/documentos\\_estudos/arquivos/Planej-Metodologia%20de%20planejamento%20do%20desenvolvimento%20local%20e%20municipal%20sustentavel-Sergio%20Buarque.pdf](http://www.apodesc.org/sites/documentos_estudos/arquivos/Planej-Metodologia%20de%20planejamento%20do%20desenvolvimento%20local%20e%20municipal%20sustentavel-Sergio%20Buarque.pdf)>. Acesso em: 27 set. 2011.

CARTÃO BNDES. Disponível em <<https://www.cartaobndes.gov.br/cartaobndes/>> Acesso em: 05 dez. 2012.

COSTA, Fernando Nogueira. **Microcrédito no Brasil**. Texto para Discussão.

IE/UNICAMP, Campinas, n. 175, abr. 2010. Disponível em:

<[http://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CDEQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.eco.unicamp.br%2Fdocprod%2Fdownarq.php%3Fid%3D1805%26tp%3Da&ei=izDqUKCwEYS-8ASPy4CoCQ&usq=AFQjCNF5NftRS7QeOTZhRQIwhvYt\\_Pqqyw](http://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CDEQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.eco.unicamp.br%2Fdocprod%2Fdownarq.php%3Fid%3D1805%26tp%3Da&ei=izDqUKCwEYS-8ASPy4CoCQ&usq=AFQjCNF5NftRS7QeOTZhRQIwhvYt_Pqqyw)>. Acesso em: 26 nov. 2011.

CREMONESE, Dejalma. **Capital Social e Padrões de Participação Político-Social em Ijuí – RS**, Porto Alegre, UFRGS. 2006. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/7623/000549817.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 23 dez. 2012.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

História de Lages. Disponível em: <<http://www.usofacio.com.br/lagesrural/historialages.php>>. Acesso em: 20 dez. 2012.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Demográfico 2010**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 23 dez. 2012.

KONDO, Edson Kenji et all. **A INFLUÊNCIA DO BANCO PALMAS NA MELHORIA DA QUALIDADE DE VIDA DOS SEUS PARTICIPANTES**. IX Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Outubro de 2012. Disponível em: <[http://ww.aedb.br/seget/artigos09/289\\_BancoPalmas3.pdf](http://ww.aedb.br/seget/artigos09/289_BancoPalmas3.pdf)>. Acesso em: 05 dez. 2012.

LIMA, Shanna Nogueira. Microcrédito como política de geração de emprego e renda. **Revista do Bndes** 32, p.64-72, dez. 2009.

MATTEI, Lauro. **Microfinanças no Brasil: Algumas evidências a partir de estudos de casos**. In: VI Encontro de Economia Política, 2001, São Paulo (SP). Anais do VI Encontro da Sociedade de Economia Política, 2001.

MICK, Jacques. **O caráter social do microcrédito**. Blumenau (SC): Mimeo (Anais do Seminário Latino-Americano de Microcrédito), 2003.

MICK, Jacques. **O caráter social do crédito : microcrédito, combate à pobreza e desenvolvimento alternativo - a experiência brasileira e o caso da Portosol (1996-2002)**. Florianópolis, SC, 2003. 254 f. Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Filosofia e Ciências Humanas. Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política. Disponível em : <<http://www.tede.ufsc.br/teses/PSOP0201.pdf>>. Acesso em: 26 nov. 2011.

MOREIRA, L. M. F. ; ABRAMOVAY, R. **Laços sociais no monitoramento do microcrédito**. Pesquisa & Debate (Online), v. 18, p. 113-129, 2007. Disponível em: <[http://www.pucsp.br/pos/ecopol/downloads/edicoes/\(31\)luis\\_mauricio.pdf](http://www.pucsp.br/pos/ecopol/downloads/edicoes/(31)luis_mauricio.pdf)> Acesso em: 20 nov. 2012.

PANIAGO, Maria Cristina. **Os meios que se perderam dos fins: Cooperativas Fabris e Autogestão dos Trabalhadores**. In. Revista Outubro n.17. São Paulo. Alameda, 2008 Disponível em: <[http://www.revistaoutubro.com.br/edicoes/17/Artigo\\_08.pdf](http://www.revistaoutubro.com.br/edicoes/17/Artigo_08.pdf)> Acesso em: 20 out. 2012.

PEREIRA, Sudanes Barbosa. **Processos Tangíveis e Intangíveis do Desenvolvimento Local**. Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, v. 38, nº 2, abr-jun. 2007. Disponível em: <[http://www.bnb.gov.br/projwebren/exec/artigoRenPDF.aspx?cd\\_artigo\\_ren=823](http://www.bnb.gov.br/projwebren/exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=823)>. Acesso em: 28 dez. 2012.

PINDYCK, Robert S; RUBINFELD, Daniel L.. **MICROECONOMIA**. Sexta Edição. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005. 641 p.

PLANO BRASIL SEM MISÉRIA. Disponível em: <<http://www.brasilsemiseria.gov.br/>>. Acesso em: 20 out. 2012.

PORTOSOL. Site Corporativo. Disponível em: <<http://www.portosol.com/>>. Acesso em: 12 nov. 2012.

Prefeitura Municipal de Lages. Disponível em: <<http://www.lages.sc.gov.br/index.php>>. Acesso em: 20/12/2012.

PROGRAMA JURO ZERO. Disponível em: <<http://www.jurozero.sc.gov.br/>>. Acesso em 13 nov. 2012.

PROGRAMA CRESCER. Disponível em: <<http://www.brasilsemiseria.gov.br/inclusao-produtiva/programa-crescer>>. Acesso em: 10 out. 2012.

PUTNAM, Robert D. **Comunidade e democracia. A experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000 (original: Making democracy work. Civic traditions in modern Italy. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993).

Rocha Junior, F.L **ECONOMIA SOLIDÁRIA E FINANCEIRIZAÇÃO NO CAPITALISMO RECENTE** Disponível em: <[http://www.ifch.unicamp.br/formulario\\_cemarx/selecao/2012/trabalhos/7308\\_Rocha%20Jr\\_Fernando.pdf](http://www.ifch.unicamp.br/formulario_cemarx/selecao/2012/trabalhos/7308_Rocha%20Jr_Fernando.pdf)>. Acesso em: 20 nov. 2012.

SANTA CATARINA. Assembleia Legislativa, Florianópolis. LEI Nº 4.950, de 08 de novembro de 1973. Dispõe sobre a constituição do Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina S/A. - BADESC, e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&ved=0CDQQFjAB&url=http%3A%2F%2F200.192.66.20%2Falesec%2Fdocs%2F1955%2F.%255C1973%255C4950\\_1973\\_Lei.doc&ei=N6gAUeHJB5La8ASvLYDoCQ&usg=AFQjCNGiFdFxZ1aFyV1g9fWSMDs\\_hVTfsA](http://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&ved=0CDQQFjAB&url=http%3A%2F%2F200.192.66.20%2Falesec%2Fdocs%2F1955%2F.%255C1973%255C4950_1973_Lei.doc&ei=N6gAUeHJB5La8ASvLYDoCQ&usg=AFQjCNGiFdFxZ1aFyV1g9fWSMDs_hVTfsA)>. Acesso em: 02 dez. 2012.

SANTOS, A. GOIS, F. F. **Microcrédito e desenvolvimento regional**/Fundação Paulo Bonavides. Instituto para o desenvolvimento de estudos econômicos, sociais e políticas públicas. –Fortaleza: Premius, 2011. 384p

SANTOS, Iliane Medeiros. **Banco de Desenvolvimento de Santa Catarina - BADESC sua transformação em agência de fomento e o microcrédito**. 206 p. Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política, Florianópolis, 2011.

SÃO PAULO. Governo do Estado de São Paulo. **Banco do Povo chega a R\$ 1 Bilhão em empréstimos**. Notícia em 20/08/2012. Disponível em: <<http://www.saopaulo.sp.gov.br/spnoticias/lenoticia.php?id=221719>>. Acesso em: 06 dez. 2012.

SCHREIBER, José Gentil. **O PAPEL DO MICROCRÉDITO NO COMBATE À POBREZA: Avaliação do impacto do microcrédito sobre a renda dos microempreendedores, clientes do banco do empreendedor**. Tese de doutorado em Desenvolvimento Econômico, UFPR, Curitiba, 2009 Disponível em: <<http://dspace.c3sl.ufpr.br/dspace/bitstream/handle/1884/20903/SCHREIBER,%20JOSE%20GENTIL.pdf;jsessionid=B11FF97735F0C54B867967B10D7CC00B?sequence=1>>. Acesso em: 25 jun. 2012.

SCHUMPETER, J. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. SP: Abril Cultural, coleção Os Economistas, 1982.

SEBRAE, site corporativo. Disponível em: <<http://www.sebrae.gov.br/>>. Acesso em: 20 nov. 2012.

SEBRAE. **INCLUSÃO FINANCEIRA NO SISTEMA PÚBLICO DE FOMENTO: Experiências selecionadas**. Brasília: Sebrae, 2011. Disponível em: <<http://www.abde.org.br/uploads/0602201210396905InclusaoFinSebrae2.pdf>>. Acesso em: 20 nov. 2012.

SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL. I Conferência Nacional de Desenvolvimento Regional. **DOCUMENTO DE REFERÊNCIA**: Brasília, Julho de 2012. Disponível em:  
<[http://www.integracao.gov.br/c/document\\_library/get\\_file?uuid=54bce099-503a-4076-8613-d90dd6107c79&groupId=10157](http://www.integracao.gov.br/c/document_library/get_file?uuid=54bce099-503a-4076-8613-d90dd6107c79&groupId=10157)>. Acesso em: 01 nov. 2012.

SILVA, Roberto Vilela de Moura. **DISSEMINAÇÃO DE PROGRAMAS PÚBLICOS DE MICROCRÉDITO: o caso da Região Metropolitana de São Paulo**. Roberto Vilela de Moura Silva. 2007. 185 f.

SILVA NETO, Manuel Nunes da. Depoimento por ocasião da festa de 15 anos da escola Mutirão em abril de 1996. Disponível em:  
<[http://www.institutodirceucarneiro.org.br/arquivos/Palestra\\_MNSN\\_MUTIRAO.pdf](http://www.institutodirceucarneiro.org.br/arquivos/Palestra_MNSN_MUTIRAO.pdf)>. Acesso em 15 dez. 2012.

TOSCANO, Idalvo. **MICROCRÉDITO: Da Iniciativa Local ao Centralismo Estatal**. fev. 2002.

VASCONCELOS, Daniel de Santana. Microcrédito. **Combate à pobreza e desenvolvimento econômico: Uma análise do debate sobre a focalização e sustentabilidade dos programas de microfinanças; Prêmio Ipea 40 anos**. Ipea, 2006. Disponível em:  
<[http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/\\_premio\\_ipeacaixa2005/mono\\_danielsantana.pdf](http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/_premio_ipeacaixa2005/mono_danielsantana.pdf)>. Acesso em: 14 jun. 2012.

WOMEN'S WORLD BANKING. Site Corporativo. Disponível em:  
<<http://www.swwb.org/about/about-wwb>>. Acesso em: 20 dez. 2012.

YUNUS, M. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ática, 2000.

ZICA, R.M.F; MARTINS, H.C; CHAVES, A.F.B **Dificuldades e Perspectivas de Acesso ao Sistema Financeiro Nacional pelas Micro e Pequenas Empresas**.

Disponível em:  
<[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/4C69C289FF5847938325744B00035311/\\$File/Artigo\\_Dificuldades%20e%20Perspectivas%20de%20Acesso%20ao%20SFN%20pelas%20MPE.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/4C69C289FF5847938325744B00035311/$File/Artigo_Dificuldades%20e%20Perspectivas%20de%20Acesso%20ao%20SFN%20pelas%20MPE.pdf)>. Acesso em: 20 nov. 2012.

## ANEXO 1

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E DE RELAÇÕES  
INTERNACIONAIS

DEZEMBRO/2012

QUESTIONÁRIO APLICADO A CLIENTES DO BANCO DA FAMÍLIA, COM OBJETIVO DE INVESTIGAR AS CONTRIBUIÇÕES DO MICROCRÉDITO.

A PARTICIPAÇÃO É VOLUNTÁRIA E A IDENTIFICAÇÃO NÃO É OBRIGATÓRIA. OS DADOS INDIVIDUAIS SERÃO TRATADOS COM O DEVIDO SIGILO.

AGRADECEMOS DESDE JÁ SUA COLABORAÇÃO E LEMBRAMOS QUE SUA PARTICIPAÇÃO É MUITO IMPORTANTE E VOCÊ ESTÁ CONTRIBUINDO PARA O ACOMPANHAMENTO E MENSURAÇÃO DOS RESULTADOS DO MICROCRÉDITO EM SUA LOCALIDADE E EM NOSSO PAÍS.

<p>1. IDENTIFICAÇÃO: _____ _____</p> <p>2. SEXO: ( ) MASCULINO ( ) FEMININO</p> <p>3. IDADE: ( ) ATÉ 20 ANOS ( ) DE 21 ATÉ 30 ANOS ( ) DE 31 ATÉ 40 ANOS ( ) DE 41 ATÉ 50 ANOS ( ) DE 51 ATÉ 60 ANOS ( ) DE 61 OU MAIS.</p> <p>4. ESTADO CIVIL: ( ) CASADO ( ) SOLTEIRO ( ) VIÚVO ( ) SEPARADO ( ) DIVORCIADO ( ) UNIÃO ESTÁVEL ( ) OUTROS _____</p> <p>5. NÚMERO DE FILHOS: _____</p> <p>6. QUANTIDADE DE PESSOAS QUE MORAM NA MESMA CASA: _____</p> <p>7. POSSUI CONTA EM BANCO: ( ) NÃO ( ) SIM -TEMPO EM ANOS: __</p> <p>8. HÁ QUANTO TEMPO É CLIENTE DA INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO: __</p> <p>9. PROFISSÃO: _____</p> <p>10. ( ) FORMAL ( ) INFORMAL</p> <p>11. SE INFORMAL, CONTRIBUI PARA O INSS: ( ) NÃO ( ) SIM</p>	<p>12. QUAL SUA RENDA MENSAL: ( ) ATÉ R\$622,00<sup>56</sup> OU 1 SAL. MÍNIMO. ( ) DE R\$ 622,00 ATÉ R\$ 1.000,00 ( ) DE R\$ 1.001,00 ATÉ R\$ 1.500,00 ( ) DE R\$ 1.501,00 ATÉ R\$ 2.000,00 ( ) DE R\$ 2.001,00 ATÉ R\$ 3.000,00 ( ) DE R\$ 3.001,00 ATÉ R\$ 5.000,00 ( ) ACIMA DE R\$ 5.000,00</p> <p>13. VOCÊ CONSIDERA QUE SUA RENDA AUMENTOU NOS ÚLTIMOS ANOS: ( ) NÃO - pular para a questão 14. ( ) SIM</p> <p>14. VOCÊ CONSIDERA QUE O MICROCRÉDITO CONTRIBUIU PARA O AUMENTO DE SUA RENDA MENSAL NOS ÚLTIMOS ANOS: ( ) SIM ( ) NÃO</p> <p>15. QUAL É A RENDA MENSAL FAMILIAR: ( ) ATÉ R\$622,00<sup>57</sup> OU 1 SAL. MÍNIMO. ( ) DE R\$ 622,00 ATÉ R\$ 1.000,00 ( ) DE R\$ 1.001,00 ATÉ R\$ 1.500,00 ( ) DE R\$ 1.501,00 ATÉ R\$ 2.000,00 ( ) DE R\$ 2.001,00 ATÉ R\$ 3.000,00 ( ) DE R\$ 3.000,00 ATÉ R\$ 5.000,00 ( ) ACIMA DE R\$ 5.000,00</p> <p>16. VOCÊ CONSIDERA QUE O MICROCRÉDITO CONTRIBUIU PARA O AUMENTO DE SUA RENDA MENSAL FAMILIAR NOS ÚLTIMOS ANOS: ( ) SIM ( ) NÃO</p>
---	---

<sup>56</sup> Salário mínimo vigente em dezembro de 2012.

<sup>57</sup> Idem.

<p>17. VOCÊ CONSIDERA QUE HOUVE MELHORIA EM SUA QUALIDADE DE VIDA NOS ÚLTIMOS ANOS?  <input type="checkbox"/> NÃO – pular para a questão 20  <input type="checkbox"/> SIM</p> <p>18. EM QUE SENTIDO VOCÊ CONSIDERA QUE HOUVE MELHORIAS EM SUA QUALIDADE DE VIDA:  <input type="checkbox"/> MAIS ACESSO À SAÚDE  <input type="checkbox"/> MAIS ACESSO À EDUCAÇÃO  <input type="checkbox"/> MAIS ACESSO A LAZER  <input type="checkbox"/> CRESCIMENTO DO NEGÓCIO  <input type="checkbox"/> REFORMA DA CASA  <input type="checkbox"/> INVESTIMENTO EM INSTALAÇÕES DO NEGÓCIO  <input type="checkbox"/> AUMENTO DO NÚMERO DE EMPREGOS EM MEU NEGOCIO  <input type="checkbox"/> MAIS ACESSO A CONSUMO MÓVEIS/ELETRÔNICOS  <input type="checkbox"/> MAIS ACESSO A CONSUMO SUPERMERCADO/ALIMENTOS  <input type="checkbox"/> NOVOS MAQUINÁRIOS, EQUIPAMENTOS PARA O NEGÓCIO.  <input type="checkbox"/> ACESSO A VEÍCULOS  <input type="checkbox"/> ACESSO À CASA PRÓPRIA  <input type="checkbox"/> ACESSO AO CRÉDITO  <input type="checkbox"/> RETIROU NOME DOS ORGÃOS DE RESTRIÇÃO AO CRÉDITO  <input type="checkbox"/> QUITOU DÍVIDAS  <input type="checkbox"/> MELHOROU A AUTO ESTIMA  <input type="checkbox"/> A COOPERAÇÃO DENTRO DO BAIRRO / COOPERATIVA / ASSOCIAÇÃO MELHOROU.  <input type="checkbox"/> FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO  <input type="checkbox"/> CONTRATAÇÃO DE MAIS FUNCIONÁRIOS  <input type="checkbox"/> MELHORIAS NA QUALIDADE DA MERCADORIA  <input type="checkbox"/> PASSOU A TER MAIS FORNECEDORES NA REGIÃO  <input type="checkbox"/> PASSOU A TER MAIS CLIENTES NA REGIÃO  <input type="checkbox"/> PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NOS MORADORES DA REGIÃO  <input type="checkbox"/> PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NAS INSTITUIÇÕES PÚBLICAS LOCAIS.  <input type="checkbox"/> PASSOU A TER MAIS CONFIANÇA NAS ENTIDADES DA COMUNIDADE.  <input type="checkbox"/> OUTRO. ESPECIFICAR _____    <hr/> </p>	<p>19. DAS MELHORIAS ANTERIORES, QUAL VOCÊ CONSIDERA MAIS IMPORTANTE:  <hr/></p> <p>20. VOCÊ CONSIDERA QUE A INSTITUIÇÃO DE MICROCRÉDITO CONTRIBUIU PARA ESTAS MELHORIAS:  <input type="checkbox"/> NADA  <input type="checkbox"/> POUCO  <input type="checkbox"/> RAZOAVELMENTE  <input type="checkbox"/> BASTANTE  <input type="checkbox"/> TOTALMENTE</p> <p>21. OUTROS FATORES QUE CONSIDERA QUE TROUXERAM MELHORIAS EM SUA QUALIDADE DE VIDA:  <input type="checkbox"/> CONJUNTURA ECONÔMICA (AUMENTO DO SALÁRIO MÍNIMO, CONTROLE DA INFLAÇÃO...)  <input type="checkbox"/> PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS (BOLSA FAMÍLIA ETC...) _____  <input type="checkbox"/> MEUS FAMILIARES COMEÇARAM A TRABALHAR <input type="checkbox"/> COMIGO OU <input type="checkbox"/> FORA, CONTRIBUINDO PARA AUMENTO DA RENDA.  <input type="checkbox"/> OUTROS FATORES RELEVANTES: _____</p> <p>22. QUANTAS VEZES VOCÊ RETIROU O MICROCRÉDITO:  <input type="checkbox"/> UMA VEZ  <input type="checkbox"/> DUAS VEZES  <input type="checkbox"/> TRÊS VEZES  <input type="checkbox"/> QUATRO VEZES  <input type="checkbox"/> CINCO VEZES OU MAIS</p> <p>23. ALÉM DO MICROCRÉDITO, VOCÊ RECEBEU ALGUM OUTRO BENEFÍCIO:  <input type="checkbox"/> CURSOS: _____  <input type="checkbox"/> ORIENTAÇÃO FINANCEIRA  <input type="checkbox"/> OUTROS: _____</p> <p>24. FINALIDADE DOS CRÉDITOS TOMADOS:  <input type="checkbox"/> CAPITAL DE GIRO  <input type="checkbox"/> INVESTIMENTO  <input type="checkbox"/> MISTO  <input type="checkbox"/> OUTROS (FAMILIAR)</p>
---	--

## ANEXO 2

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E DE RELAÇÕES  
INTERNACIONAIS

DEZEMBRO/2012

QUESTIONÁRIO APLICADO A AGENTES DE MICROCRÉDITO DO BANCO DA FAMÍLIA, COM OBJETIVO DE INVESTIGAR AS CONTRIBUIÇÕES DO MICROCRÉDITO.

A PARTICIPAÇÃO É VOLUNTÁRIA E A IDENTIFICAÇÃO NÃO É OBRIGATÓRIA. OS DADOS INDIVIDUAIS SERÃO TRATADOS COM O DEVIDO SIGILO.

AGRADECEMOS DESDE JÁ SUA COLABORAÇÃO E LEMBRAMOS QUE SUA PARTICIPAÇÃO É MUITO IMPORTANTE E VOCÊ ESTÁ CONTRIBUINDO PARA O ACOMPANHAMENTO E MENSURAÇÃO DOS RESULTADOS DO MICROCRÉDITO EM SUA LOCALIDADE E EM NOSSO PAÍS.

<p>1. IDENTIFICAÇÃO: _____ _____</p> <p>2. SEXO: ( ) MASCULINO ( ) FEMININO</p> <p>3. IDADE: ( ) ATÉ 20 ANOS ( ) DE 21 ATÉ 30 ANOS ( ) DE 31 ATÉ 40 ANOS ( ) DE 41 ATÉ 50 ANOS ( ) DE 51 ATÉ 60 ANOS ( ) DE 61 OU MAIS.</p> <p>4. TEMPO EXERCIDO COMO AGENTE DE MICROCRÉDITO: ( ) MENOS DE 1 ANO ( ) ENTRE 1 E 3 ANOS ( ) ENTRE 3 E 5 ANOS ( ) ENTRE 6 E 8 ANOS ( ) ENTRE 8 E 10 ANOS ( ) MAIS DE 10 ANOS</p> <p>5. FORMAÇÃO: _____</p> <p>6. CURSOS: _____ _____ _____</p> <p>7. QUANTIDADE DA CARTEIRA DE CLIENTES: _____</p> <p>8. MÉDIA DE CLIENTES ATENDIDOS POR MÊS: _____</p> <p>9. MÉDIA DE CLIENTES ATENDIDOS POR DIA: _____</p> <p>10. MÉDIA DE CLIENTES VISITADOS POR MÊS: _____</p> <p>11. MÉDIA DE CLIENTES VISITADOS POR DIA: _____</p>	<p>12. PRINCIPAIS OCUPAÇÕES DIÁRIAS ( ) COBRANÇA DE INADIMPLENTES. TEMPO MÉDIO DIÁRIO: _____ ( ) PROSPECÇÃO DE NOVOS CLIENTES. TEMPO MÉDIO DIÁRIO: _____ ( ) RENOVAÇÃO DO MICROCRÉDITO. TEMPO MÉDIO DIÁRIO: _____ ( ) VISITA DE ACOMPANHAMENTO. TEMPO MÉDIO DIÁRIO: _____ ( ) OUTROS: _____ TEMPO MÉDIO DIÁRIO _____</p> <p>13. VOCÊ CONSIDERA QUE SEUS CLIENTES MELHORARAM A QUALIDADE DE VIDA APÓS O MICROCRÉDITO? ( ) NÃO ( ) SIM ( ) NÃO SEI</p> <p>14. SE VOCÊ RESPONDEU SIM NA QUESTÃO ANTERIOR, EM QUE SENTIDO VOCÊ CONSIDERA QUE O MICROCRÉDITO CONTRIBUIU PARA AS MELHORIAS: ( ) RENDA ( ) FATURAMENTO ( ) CONSUMO EM GERAL ( ) LIMPANDO NOME DE ORGAOS DE RESTRIÇÃO AO CRÉDITO ( ) CRESCIMENTO DO NEGÓCIO ( ) AUMENTO DO NÚMERO DE EMPREGOS ( ) MANUTENÇÃO DO NEGÓCIO ( ) ACESSO A SAÚDE ( ) ACESSO A EDUCAÇÃO ( ) ACESSO A LAZER ( ) MELHOROU AUTO ESTIMA ( ) EMPODERAMENTO* ( ) COOPERAÇÃO** ( ) CAPITAL SOCIAL*** ( ) OUTROS _____</p> <p>15. DOS ITENS ANTERIORES, QUAL VOCÊ CONSIDERA O MAIS IMPORTANTE:</p>
---	---



\*EMPODERAMENTO: Tem sentido de emancipação individual e aquisição de consciência coletiva necessária a superação da dependência social e dominação política. O empoderamento traz dignidade e liberdade de decidir e controlar seu próprio destino com responsabilidade e respeito ao outro com consciência social.

\*\*COOPERAÇÃO: Sinais de que o grau de cooperação do cliente para com instituição de microcrédito, vizinhos, entidades públicas ou privadas vem aumentando.

\*\*\*CAPITAL SOCIAL: Conforme Robert Putnam (1993/1996) diz respeito a “...características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas”.