

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO ESPECIALIZAÇÃO EM MBA EM GESTÃO
ESTRATÉGICA DE FINANÇAS E CONTROLADORIA**

MISLEINE MANDELLI

**O MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE ASCENSÃO SOCIOECONÔMICA
NO SUL CATARINENSE**

CRICIÚMA

2012

MISLEINE MANDELLI

**O MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE ASCENSÃO SOCIOECONÔMICA
NO SUL CATARINENSE**

Monografia apresentada ao Setor de Pós-Graduação da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, para a obtenção do grau de especialista em MBA em Gestão Estratégica de Finanças e Controladoria.

Orientador: Prof. MSc. Murialdo Canto Gastaldon

CRICIÚMA

2012

Dedico a minha família e amigos, em especial a meus pais Miguel Rogério Mandelli e Sônia de Fátima Faber Mandelli (*in memoriam*), que sempre me incentivaram e ajudaram a concretizar meus ideais.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente, a Deus pela força concedida no alcance de mais uma etapa de minha vida.

Aos meus familiares pelo apoio, em especial ao meu pai Miguel Rogério, que sempre me ajudou e incentivou a lutar por meus objetivos e a concretizar minha formação e minha mãe Sônia (*in memoriam*) por tudo que me ensinou no decorrer da vida em que esteve presente.

Aos amigos e colegas que contribuíram, direta ou indiretamente, para a realização deste trabalho.

"Um pequeno empréstimo pode mudar a vida de uma família. Vários podem fortalecer a comunidade. Milhares podem transformar uma economia inteira".

ONU

RESUMO

MANDELLI, Misleine. **O Microcrédito como Instrumento de Ascensão Socioeconômica no Sul Catarinense**. 2012. 55 f. Orientador: Murialdo Canto Gastaldon. Monografia (MBA em Gestão Estratégica de Finanças e Controladoria) - Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC. Criciúma.

O presente trabalho tem como objetivo geral mensurar o papel do microcrédito como instrumento para melhoria das condições socioeconômicas do microempreendedor do Sul Catarinense. Para isso consideram-se as informações contidas na base de dados da Credisol, formalizadas através de um formulário de Levantamento Socioeconômico, preenchido a cada operação de microcrédito pelos agentes de crédito. O surgimento do microcrédito em Bangladesh por iniciativa de Yunus possibilitou incentivar a geração de renda da população mais pobre e excluída do sistema financeiro tradicional. Outras iniciativas surgiram na esfera internacional, inclusive no Brasil, após o sucesso apresentado em Bangladesh se espalhar. As primeiras iniciativas brasileiras surgiram na região do Nordeste com o Programa UNO. O presente estudo teve como conclusão que o microcrédito contribui para a ascensão socioeconômica dos empreendedores atendidos pela Credisol.

Palavras-chave: Microcrédito. Microfinanças. Microempreendedor.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Conceito de microfinanças, microcrédito, microcrédito produtivo, microcrédito produtivo orientado.....	17
Gráfico 1: Distribuição dos clientes por gênero.....	38
Gráfico 2: Comparativo da finalidade do empréstimo.....	39
Gráfico 3: Distribuição da renda do cliente.....	41
Gráfico 4: Evolução da renda do cliente.....	42
Gráfico 5: Distribuição da renda familiar.....	43
Gráfico 6: Evolução da renda familiar.....	44
Gráfico 7: Evolução do saldo familiar.....	45
Gráfico 8: Geração de empregos formais e informais.....	47
Gráfico 9: Número de empréstimos por cliente.....	49
Gráfico 10: Montante de crédito tomado por cliente.....	50

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Distribuição dos clientes por gênero.....	37
Tabela 2 - Comparativo da finalidade do empréstimo.....	39
Tabela 3 - Distribuição da renda do cliente.....	40
Tabela 4 - Evolução da renda do cliente.....	41
Tabela 5 - Distribuição da renda familiar.....	43
Tabela 6 - Evolução da renda familiar.....	44
Tabela 7 - Evolução do saldo familiar.....	45
Tabela 8 - Quantidade de funcionários por cliente e número de empregos gerados.....	46
Tabela 9 - Comparativo da finalidade do empréstimo.....	47
Tabela 10 - Geração de Empregos formais e informais.....	47
Tabela 11 - Número de empréstimos por cliente.....	48
Tabela 12 - Montante de crédito tomado por cliente.....	49

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABCRED - Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Similares

AMESC - Associação dos Municípios da Região do Extremo Sul Catarinense

AMREC - Associação dos Municípios da Região Carbonífera

AMUREL - Associação dos Municípios da Região de Laguna

BADESC - Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina

BancoSol - Banco Solidário

BID - Banco Interamericano de Desenvolvimento

CREDISOL - Instituição de Crédito Solidário

FINCA - Foundation for International Community Assistance

GEMIC - Gerência de Confiança

IMF - Instituições de Microfinanças

ONG - Organização Não Governamental

OSCIP - Organização da Sociedade Civil de Interesse Público

PNMPO - Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado

SCM - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor

UNICEF - Fundo das Nações Unidas para Infância

UNO - União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 TEMA	11
1.2 PROBLEMA	11
1.3 OBJETIVOS	12
1.3.1 Objetivo Geral	12
1.3.2 Objetivo Específico	12
1.4 JUSTIFICATIVA	12
2 MICROCRÉDITO E MICROFINANÇAS	13
2.1 MICROFINANÇAS	13
2.2 MICROCRÉDITO	15
2.2.1 Microcrédito Produtivo Orientado	18
2.2.2 Concessão de crédito para os indivíduos de baixa renda	20
2.3 A EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL EM MICROCRÉDITO.....	22
2.4 O MICROCRÉDITO NO BRASIL	24
2.5 O MICROCRÉDITO EM SANTA CATARINA	28
2.6 A CREDISOL.....	31
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	33
3.1 TIPOS DE PESQUISA	34
3.1.1 Pesquisa Bibliográfica	34
3.1.2 Pesquisa Descritiva ou de Campo	34
3.2 ABORDAGEM DA PESQUISA.....	35
3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS	35
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS	37
4.1 DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO.....	37
4.2 TIPO DE EMPRÉSTIMO	358
4.3 RENDA DO CLIENTE	40
4.4 RENDA FAMILIAR	42
4.5 SALDO FAMILIAR.....	45
4.6 EMPREGOS.....	46
4.7 EMPRÉSTIMOS	48
5 CONCLUSÃO	51
REFERÊNCIAS	53

1 INTRODUÇÃO

As primeiras iniciativas de microfinanças aconteceram na Alemanha, quando por consequência de um forte inverno os fazendeiros locais, sem crédito, ficaram sem ter o que produzir e comercializar. Com o incentivo de um pastor surgiu uma associação, em que o mesmo ofereceu matéria prima para produção e venda de produtos, de maneira a gerar capital de giro para os estabelecimentos. Esta associação cresceu e se tornou uma cooperativa de crédito para a população carente.

O microcrédito surgiu de uma iniciativa de sucesso em Bangladesh que passou a ser utilizada por outros países, dentre eles o Brasil. Como veremos este trabalho apresentará no capítulo 2 os conceitos de microfinanças e microcrédito, assim como as mudanças significativas que estes programas tendem a causar na vida dos indivíduos de baixa renda, excluídos do sistema bancário tradicional.

Ainda neste capítulo será abordada a experiência internacional e brasileira de microcrédito e as primeiras iniciativas em Santa Catarina. O histórico da Instituição de Crédito Solidário, localizada em Criciúma, a qual se utilizou o banco de dados para análise, também será discutido neste capítulo.

No capítulo 4 será apresentada a análise dos dados, em que foi formalizada com base na informações disponíveis no banco de dados da Credisol, sendo assim possível investigar o impacto do microcrédito na vida dos microempreendedores do Sul Catarinense.

1.1 TEMA

O Microcrédito como instrumento de ascensão socioeconômica no Sul Catarinense.

1.2 PROBLEMA

Há efetividade na política de microcrédito voltada para a elevação das condições socioeconômicas do microempreendedor do Sul Catarinense?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

Mensurar o papel do microcrédito como instrumento para melhoria das condições socioeconômicas do microempreendedor do Sul Catarinense

1.3.2 Objetivo Específico

- Mostrar as principais dificuldades para obtenção de crédito pelos microempreendedores;
- Comparar o perfil socioeconômico dos empreendedores antes e depois da tomada de recursos;
- Analisar a evolução da renda e emprego que resultam do microcrédito

1.4 JUSTIFICATIVA

O tema escolhido foi levado em consideração por abranger um assunto de grande importância para a economia regional, já que o microcrédito tem grande relevância na vida econômica e social da população de baixa renda, a partir do momento que gera uma evolução positiva da renda desses empreendedores tomadores de crédito.

Outro fator de destaque é a dificuldade de acesso ao crédito que os pequenos empreendedores encontram no mercado financeiro, sendo que a falta deste pode fazer com o que o empreendedor perca as oportunidades existentes na economia.

No entanto, este trabalho poderá contribuir para a acessibilidade de informações sobre a relevância do microcrédito na ascensão socioeconômica no Sul Catarinense.

2 MICROCRÉDITO E MICROFINANÇAS

É essencial destacar a diferença entre os termos de microcrédito e microfinanças, já que com frequência os conceitos de microcrédito e microfinanças são confundidos. Isso acontece por falta de conhecimento ou quando o único serviço oferecido por uma instituição de microfinanças é o crédito. Outro ponto essencial é destacar a diferença entre microcrédito produtivo e programas de crédito popular, que visa o acréscimo do consumo e não o financiamento da atividade produtiva. E por fim, apresentar o conceito de microcrédito produtivo orientado. (MONZANI NETO, 2006).

2.1 MICROFINANÇAS

Na Alemanha ocorreram as primeiras iniciativas de microfinanças, quando em 1846 um inverno rigoroso fez com que os fazendeiros locais ficassem dependentes de agiotas. Os fazendeiros, sem crédito, ficaram sem ter o que produzir e comercializar. Um pastor chamado Raiffeinsen, comovido pelos impactos sociais e econômicos, ofereceu aos fazendeiros farinha de trigo para produção e venda de pão, de forma a originar capital de giro para seus mercados. Essa iniciativa, chamada de “Associação do Pão”, cresceu e transformou-se em uma cooperativa de crédito para a população de baixa renda. (MONZONI NETO, 2006).

Um jornalista da Assembléia Legislativa do Québec e mais 12 amigos em 1990, tomaram a iniciativa de arrecadar fundos para emprestar as pessoas mais carentes, conhecida esta como *Caisses Populaires*. (MONZONI NETO, 2006)

Em 1953, em Chicago nos Estados Unidos o presidente de uma metalúrgica formou dentro da fábrica uma cooperativa de crédito, em que cada trabalhador inseria o valor de U\$\$ 1,00 todo mês para atendimento de participantes dos grupos desprovidos. Este modelo chamado de “fundo de ajuda”, aumentou e tornou-se uma Liga de Crédito, que atualmente atua nacional e internacionalmente. (MONZONI NETO, 2006).

Após este, vários outros exemplos deste tipo aconteceram mundialmente, portanto nenhum ficou tão conhecido e seguido como o criado em Blangladesh, em 1976, pelo professor Muhammad Yunus, o Grameen Bank. (MONZONI NETO, 2006).

A maior parte dos casos de microfinanças bem sucedidos é de empréstimos para custear atividades produtivas, para famílias de baixa renda.

É importante notar que os impactos de programas de microfinanças vão bem além da criação e manutenção de negócios e geração de renda. Muitas famílias usam os recursos para o atendimento de necessidades básicas de saúde, alimentação, habitação e educação, ou ainda para gerenciar emergências familiares. Os tipos de serviços prestados por programas de microfinanças em todo o mundo incluem: empréstimos, poupança, seguro, pagamentos, micropensões, entre outros [...] (MONZONI NETO, 2006 p. 27).

O acesso da população em extrema pobreza aos programas de microfinanças oportunizou os tomadores a “aumentar sua renda, construir patrimônio, reduzir sua vulnerabilidade em situações de risco ou crise, melhorar o nível de nutrição, incrementar a qualidade de saúde ou educação, e até mesmo o nível de imunização dos membros das famílias”. (MONZONI NETO, 2006, p. 27).

Coelho (2006) aponta que parte da literatura considera se a instituição oferece outros tipos de operações além do crédito com serviços como poupança e seguros para diferenciar as organizações de microcrédito e de microfinanças. Dessa forma, considera-se o conceito de microcrédito quando a entidade apenas executa atividades de crédito voltadas para pessoas de baixa renda, já microfinanças considera-se como os serviços financeiros disponíveis para suprir as necessidades das famílias pobres, abrangendo crédito, poupança e seguros.

Conforme Nichter (2002 *apud* MONZONI NETO, 2006 p. 24) conceitua-se microfinanças como sendo o “conjunto de serviços financeiros (poupança, créditos e seguros), prestados por instituições financeiras ou não, para indivíduos de baixa renda e microempresas (formais e informais) excluídas (ou com acesso restrito) do sistema financeiro tradicional”.

Em outra definição, o Banco Central do Brasil, órgão regulador do sistema financeiro brasileiro, compreende as microfinanças como a “prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados” (SOARES; SOBRINHO, 2007 *apud* RIGHETTI, 2008, p.31).

No entanto, as duas definições citadas caracterizam as microfinanças como serviços financeiros, ofertados para a população pobre com a utilização de metodologias próprias. (RIGHETTI, 2008).

É importante ressaltar que os produtos criados pelo setor de microfinanças não são apenas cópias dos oferecidos pelo sistema financeiro tradicional (bancos comerciais e financeiras); fazem parte de uma filosofia onde o crédito é visto como um direito, pois o acesso a ele leva ao desenvolvimento do indivíduo e de sua unidade produtiva. (ZOUAIN; BARONE, 2007, p. 372).

As instituições de microfinanças (IMFs) são entidades qualificadas na prestação dos serviços citados, representadas por ONGs, OSCIPs, Cooperativas de Crédito, SCMs, bancos comerciais privados e públicos e fundos públicos. (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008, p. 23-24).

De acordo com Parente (2002 *apud* ZOUAIN; BARONE, 2007, p. 372) microfinanças é uma área da economia na qual se agrupam mecanismos de mercado, amparo estratégico do Estado e ações comunitárias com a finalidade de estruturar serviços financeiros sustentáveis para a população de baixa renda.

2.2 MICROCRÉDITO

Nas palavras de Nichter (2002 *apud* MONZANI NETO, 2006 p. 24) conceitua-se microcrédito como sendo a “concessão de empréstimos de relativamente pequeno valor, para atividade produtiva, no contexto das microfinanças”.

Para Matos (2002 *apud* BORBA 2012, p. 10) as atividades de microcrédito são definidas como “serviços de intermediação financeira para população de baixa renda, possibilitando-lhes acesso ao crédito e conseqüente desenvolvimento de seus empreendimentos econômicos”. Já para Alves e Soares (2003 *apud* BORBA, 2012, p. 9-10) o microcrédito é determinado como “a atividade de conceder crédito de pequena monta que se diferencia dos demais empréstimos essencialmente pela metodologia utilizada”. Apesar de existir diferentes conceitos de definição de microcrédito, conclui-se que este se atribui à atividade de conceder crédito de baixo montante a pessoas e empresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, empregando-se de metodologia diferenciada e atrelada à atividade produtiva. (BORBA 2012, p. 10).

Nas palavras de Barone *et al.* (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.

Segundo Muhammad Yunus (2006 *apud* BORBA, 2012, p. 10) o microcrédito não seria apenas oferecer crédito, mas sim um impulso para a mudança social. A ação de conceder microcrédito não se restringe somente ao empréstimo, mas avança além desse simples ato. Desta maneira, o microcrédito afeiçoa-se às condições e características do segmento formado pelos indivíduos de baixa renda, gerando a composição de grupos solidários como modo de garantia e de redução do risco, a redução de requisições cadastrais, a assistência para os negócios, a valorização feminina, a ligação com outros programas sociais, e o envolvimento ativo público alvejado.

O microcrédito para Yunus (2006 *apud* BORBA, 2012, p. 11) “opõe-se à caridade, pois esta não é solução nem a curto nem a longo prazo, priva o homem de sua dignidade e o incita à passividade, enquanto o microcrédito incita a pessoa pobre ao empreendedorismo, à transformação social e à ação”.

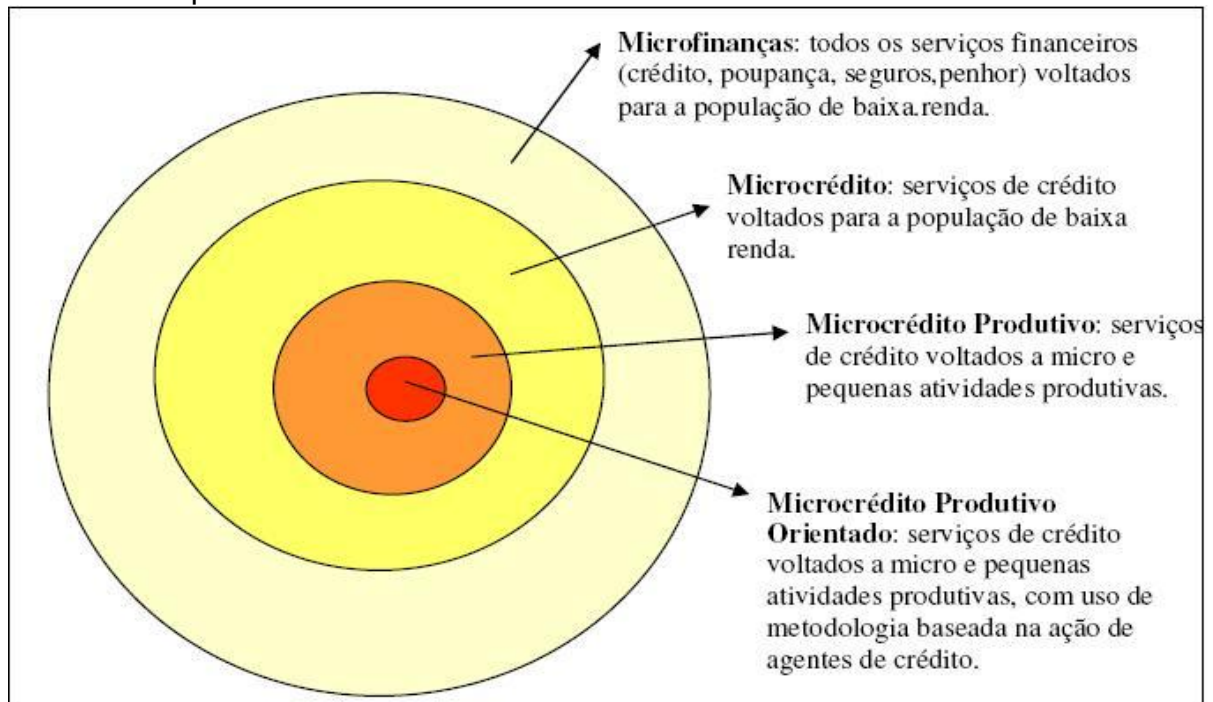
De acordo com Borba (2012) as organizações de microcrédito com o passar dos anos se desenvolveram e expandiram sua área de atuação, oferecendo não apenas operações de crédito, mas também outros serviços e produtos financeiros, o que resultou nas microfinanças. Sendo assim, o microcrédito pode ser entendido como um dos produtos das microfinanças, no instante em que se tem a “concessão de empréstimos de relativamente pequeno valor, para atividade produtiva, no contexto das microfinanças” (NICTER et al, 2002 *apud* BORBA, 2012, p. 11).

Por sua vez, microfinanças pode ser entendida como:

a prestação de serviços financeiros, *stricto sensu* (bancos, financeiras, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e cooperativas) ou não (Organizações Não-Governamentais e Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público), para indivíduos e empresas excluídas do sistema financeiro tradicional (NICTER *et al*, 2002 *apud* BORBA, 2012, p.11)

O microcrédito é parte integrante das microfinanças, já que esta além do crédito abrange outras atividades e serviços financeiros voltados ao público de baixa renda e microempresas como, poupanças, seguros, cartões de crédito, entre outros, o que “pode-se condiserar como uma evolução de idéia e do conceito de microcrédito.” (RIBEIRO, 2004 *apud* BORBA, 2012, p. 11).

Figura 1 - Conceito de microfinanças, microcrédito, microcrédito produtivo, microcrédito produtivo orientado



Fonte: SILVA (2007, p.21)

A disponibilidade de crédito para população pobre que não consegue crédito no sistema financeiro tradicional, faz do microcrédito parte essencial das políticas de desenvolvimento, a partir do momento que estes tomadores conseguem transformá-lo em riqueza para eles mesmos e para a população. (BARONE *et al*, 2002).

A geração de trabalho e renda para as famílias usuárias vem introuzindo um papel estratégico pára o microcrédito, com o favorecimento de formas alternativas de ocupação e o aumento da produtividade dos pqueenos empreendedores. Também é ferramenta importante no processo de combate à pobreza, na medida em que o acesso ao crédito produtivo contribui para a melhoria da qualidade de vida do seguimento pertencenre à base da pirâmede econômica e social. (BARONE *et al*, 2002, p. 11).

A metodologia do microcrédito é diferenciada do crédito tradicional. Na primeira opção aparece a figura do agente de crédito que vai até o local onde o solicitante do crédito executa sua atividade produtiva, para analisar as necessidades e a situação do empreendimento, assim como a capacidade de pagamento do mesmo. Quando liberado o crédito o agente acompanha a evolução do negócio do tomador. Ao contrário do segundo caso, em que é necessário o cliente se deslocar até o banco. (BARONE *et al*, 2002).

Outro diferencial do microcrédito em relação ao sistema financeiro tradicional são as garantias, proteção das instituições para possíveis inadimplências.

Enquanto, se exige garantias reais na concessão do crédito tradicional, no microcrédito se utiliza sistemas de garantias, que se enquadram melhor as condições socioeconômicas dos empreendedores necessitados, em que a falta de bens para apresentar como garantia real é trocada pelo capital social do grupo (relações de confiança, reciprocidade e participação). Desta forma, as garantias podem ser apresentadas: individualmente, cliente indicando um avalista/fiador ou coletivamente, por meio de aval solidário, formado por grupos de três a cinco indivíduos, em que ao mesmo tempo cada pessoa se torna tomador e avalista dos demais envolvidos. (BARONE *et al*, 2002).

Atualmente, o microcrédito pode ser considerado como a parte mais importante do que se pode chamar de indústria microfinanceira, pois o mercado das microfinanças não se limita à concessão de financiamento ou crédito, mas, também, abrange toda uma gama de serviços financeiros colocados à disposição daqueles que estariam à margem do sistema financeiro nacional. (RIBEIRO, 2009, p. 13).

“Um dos segredos do sucesso do microcrédito é a lealdade dos clientes conseguida pela confiança das instituições na sua clientela e pelos bons serviços fornecidos a ela”. (NERI, 2008 *apud* VEAUUVY, 2011, p. 13).

Ribeiro e Carvalho (2006 *apud* RIGHETTI, 2008) apontam como forma de incentivos progressivos a possibilidade de renovação ou contratação de novos empréstimos em valores progressivamente maiores, apresentando como premissa a pontualidade no pagamento do empréstimo anterior da pessoa tomadora. Assim, é possível diminuir o custo de transação, pois os valores ofertados se elevam e a cada empréstimo liquidado se reduz a precisão de monitoramento do tomador.

2.2.1 Microcrédito Produtivo Orientado

De acordo com Monzani Neto (2006) no Brasil instituiu-se as distinções entre os termos de microcrédito, serviço de crédito destinado aos indivíduos de baixa renda; microcrédito produtivo, serviço de crédito de baixo montante destinado às atividades produtivas e o microcrédito produtivo orientado que é o serviço de crédito destinado para atividades produtivas, que conta com o relacionamento personalizado por meio do agente de crédito entre a instituição creditícia e o empreendedor tomador do crédito.

A distinção entre microcrédito produtivo e microcrédito produtivo

orientado, incide na metodologia aplicada na concessão de crédito, sendo que no segundo caso baseia-se no relacionamento direto da instituição com os empreendedores, através de um profissional qualificado para analisar o empréstimo e orientar o tomador, o agente de crédito. (SILVA, 2007). O agente de crédito é um elemento fundamental para o êxito do microcrédito, sendo este “responsável por todas as etapas, desde o primeiro contato até a liquidação da transação e a renovação do crédito”. (RIBEIRO; CARVALHO, 2006 *apud* RIGHETTI, 2008, p. 36).

O termo Microcrédito Produtivo Orientado é definido por Barone e Sader (2008 *apud* VEAUZY, 2011, p. 6) como “um crédito especializado para um determinado segmento da economia: os micro e pequenos empreendimentos, formais e informais”, direcionados a “negócios de pequeno porte, gerenciados por pessoas de baixa renda”, não podendo ser destinado para financiar o consumo.

De acordo com RIGHETTI (2008) por iniciativa do governo federal instituída pela Lei Federal nº 11.110, de 25 de abril de 2005, criou-se o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO) que define o microcrédito produtivo orientado da seguinte maneira:

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

- o atendimento ao empreendedor 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 empreendedor deve ser mantido durante o período do contrato de crédito, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica;
- 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 (BRASIL, 2005 *apud* RIGHETTI, 2008, p. 34).

Os objetivos principais do Programa mencionado são: a) aumentar o acesso ao crédito para as pessoas necessitadas, estimulando a criação de emprego e renda entre os empreendedores formais e informais; b) disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado; c) unificar o microcrédito com as demais políticas de desenvolvimento praticadas pela sociedade civil e pelo Estado; d) fortalecer e aumentar uma rede autônoma de financiamento da economia popular; d) proporcionar às instituições de microcrédito produtivo orientado apoio técnico para o

fortalecimento institucional destas. (RIBEIRO, 2009).

De acordo com Righetti (2008) ainda destacam-se os seguintes atributos deste programa: crédito predominantemente de baixo montante; disponibilizado por instituições financeiras ou não; em incentivo aos microempreendedores formais e informais; para estímulo da atividade produtiva como investimento e capital de giro; de forma orientada por agente de crédito e/ou auxiliada por programas de capacitação; geralmente sem garantia real, isto é, com aval solidário.

2.2.2 Concessão de crédito para os indivíduos de baixa renda

Silva (2007) expõe que as dificuldades enfrentadas por pequenos empreendimentos no acesso ao crédito e outros serviços financeiros é um problema antigo na história da humanidade, assim como as tentativas para solucioná-lo.

Conforme Pimentel (2009, p. 26) “Passados mais de cem anos, o acesso da população de baixa renda ao crédito, quer seja para consumos quer seja para investimento ainda enfrenta uma série de dificuldades”.

A população com baixo padrão de renda tem encontrado barreiras no atendimento no sistema financeiro privado por três motivos: ausência de garantias reais, falta de registros contábeis que atrapalham a avaliação financeira e econômica do tomador, e dificuldades de escala, já que empréstimos de pequeno montante representam baixa rentabilidade aos bancos em razão do alto custo existente em cada transação de crédito. (MACLEAN, 2005 *apud* PIMENTEL, 2009, p. 28).

Conforme Pimentel (2009) a ausência de garantias reais, no que tange garantia por meio de bens patrimoniais, de certa forma não será uma questão fácil de se resolver, já que os indivíduos mais necessitados não possuem bens com condições para serem deixados como garantia ao prestador. Como forma de solucionar o problema, as cooperativas de crédito empregam a metodologia do aval solidário como garantia do tomador de crédito.

Outro motivo citado como dificuldade das pessoas de baixa renda no acesso ao crédito é a falta de registros contábeis, o que impede a avaliação financeira e econômica do cliente, sendo este um dos elementos fundamentais utilizados para a análise do crédito. Neste contexto, como solução para reverter a situação aparece a figura do agente de crédito, sendo que estes “têm o papel de obter informações sobre potenciais tomadores de crédito e como tem um contato

direto com o tomador, passa a ser um importante ator na redução da assimetria de informações.” (PIMENTEL, 2009, p. 28).

De acordo com Pimentel (2009) no caso do problema de escalas, em razão das operações de crédito de baixos valores proporcionarem baixa rentabilidade devido ao custo apresentado em cada transação de crédito, estas acabam não sendo atraentes para as instituições financeiras. Para trabalhar com estes indivíduos os bancos praticam altas taxas de juros para compensar os custos apresentados por estas transações de crédito, o que se torna inviável o acesso ao crédito por falta de capacidade do tomador em cumprir com os pagamentos.

A assimetria de informações é um dos motivos que eleva o custo da operação de crédito para cidadãos de baixa renda, pois pode criar um processo de escolha adversa para as instituições bancárias. “Diminuir a assimetria de informações é uma ação necessária para reduzir o custo do microcrédito e torná-lo mais acessível”. (PIMENTEL, 2009, p. 29).

Conforme BID (2005 *apud* PIMENTEL 2009, p. 29) este fator é uma das maiores barreiras de acesso ao crédito por parte dos pequenos empreendedores. Isso pelo motivo dos bancos não terem informações apropriadas sobre as características de risco dos mesmos. Uma das soluções apontadas neste caso seria investir em recursos para ter acesso a informações sobre os atributos de risco do cliente. Políticas que diminuam os custos para obtenção de informações sobre os solicitantes de crédito ajudariam nos impedimentos de concessão de crédito existentes.

A constiuição de uma base de informações consolidadas de devedores seria uma forma de minimizar a assimetria de informações e estimular a concessão de crédito à população de baixa renda. Um dos grandes desafios para a implantação de uma base de informações está relacionado com a questão do sigilo das informações financeiras de clientes bancários. (SOARES; MELO SOBRINHO, 2007 *apud* PIMENTEL, 2009, p. 30).

Em determinadas situações, o crédito tende a causar mudanças significativas na vida dos indivíduos de baixa renda. A partir do instante em que o crédito gera *entitlement to resources*, gera poder econômico e social, sendo assim, qualquer indivíduo com acesso ao crédito tem maiores condições para se beneficiar das oportunidades econômicas. (COELHO, 2006).

[...] programas de microcrédito e iniciativas de microfinanças podem dar lugar, em tese, a impactos positivos na vida dos membros das organizações, seja porque podem permitir exploração de oportunidades que seriam desperdiçadas caso não houvesse o programa fornecendo crédito e incentivando o empreendedorismo popular; seja porque o acesso a crédito

pode modificar substancialmente a relação existente, não raro envolvendo vínculos de dominação, entre o financiado e seus fornecedores e seus clientes [...]; seja porque tais programas podem ensejar um processo contínuo de criação de ativos, de modo que a base de ativos sobre a qual a família pobre pode gerar renda ou riqueza adicionais se torne mais ampla a cada ciclo econômico. A esses resultados potenciais, bem como a outros resultados que similarmente contribuam para melhorar a situação econômica e social de famílias pobres, por meio de seus negócios de tamanho reduzido, chamaremos, por ora, de resultados em desenvolvimento, atrelados a melhoras no negócio e na vida de integrantes da economia popular. (COELHO, 2006, p. 16-17).

Schumpeter (1982 *apud* PIMENTEL, 2009, p. 24) argumenta que o crédito tem papel fundamental no que tange ao investimento produtivo, pois por meio deste o empreendedor tem acesso ao capital preciso para os investimentos necessários em seu empreendimento.

O acesso ao microcrédito dos indivíduos mais necessitados ainda é baixo, isso se deve, na maioria das ocorrências, pela falta de condições educacionais, culturais e econômicas mínimas para obtenção do crédito. Nesse âmbito, para que os resultados sejam positivos é fundamental a integração com as demais políticas sociais. (BARONE *et al*, 2002, p. 26 - 27).

2.3 A EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL EM MICROCRÉDITO

A mais relevante experiência de microcrédito já apresentada ocorreu em um dos países mais carentes do mundo, Bangladesh. O país foi atingido em 1974, pela “Terrível Fome”, que elevou a miséria e criou enorme êxodo rural na capital do país. O professor de economia, Muhammad Yunus, iniciou estudos sobre a região com a intenção de encontrar a solução para o grande problema. Uma das conclusões de Yunus foi que restrições ao acesso de recursos financeiros causavam a exclusão dos indivíduos mais necessitados. (SCHREIBER, 2009).

A falta de apresentação de garantias reais pela população de baixa renda era um dos empecilhos encontrados para o acesso ao crédito, já que esta era exigida pelas instituições financeiras. Com base nesta situação Yunus deu início ao programa de concessão de crédito, começando a atender 42 pessoas com o montante de 856 takas (27 dólares). No modelo de Yunus as garantias eram formadas pelo “aval solidário”, ou seja, os indivíduos eram separados em grupos de 3 a 5 pessoas, que se responsabilizavam solidariamente pela quitação do empréstimo. O agente de crédito foi outro fator importante incluído no modelo.

(YUNUS, 2004, SCHREIBER, 2009, p. 83)

O resultado desta pequena iniciativa do professor Yunus deu origem ao Grameen Bank, banco destinado apenas para as microfinanças, que obteve sucesso mundialmente, em parte, devido às tecnologias inovadoras utilizadas, como por exemplo, a substituição das garantias reais pelo uso do grupo solidário. (RIGHETTI, 2008).

Surgiram em diferentes regiões do mundo outras iniciativas de microcrédito, sendo que cada uma destas contribuiu para as inovações na concessão de crédito aos grupos menos favorecidos, desta forma, algumas se tornaram referências. (RIGHETTI, 2008).

O Grameen Bank, já citado, é sem dúvida uma das experiências de microcrédito mais conhecida no globo. Refere-se a uma idéia baseada nas cooperativas de crédito da Europa, predominantes no início do século XX. O sucesso desta iniciativa, por se tornar a principal referência na implementação de outros diversos programas de microcrédito, se deve ao emprego de mecanismos como o uso do aval solidário e o foco nas mulheres. (MORDUCH, 1999 *apud* RIGHETTI, 2008).

Outro caso de sucesso nas microfinanças é o Banco Solidário (BancoSol), instituição boliviana que também se utiliza do elemento de grupo solidário, portanto se distingue do Grameen em três aspectos: primeiro, seu foco é o serviço bancário, seguido do serviço social; segundo, os empréstimos são concedidos respectivamente para todos os membros do grupo solidário e por fim, opera com as taxas de juros da economia, o que reduz a precisão de subsídios. (RIGHETTI, 2008). Conforme Morduch (1999 *apud* RIGHETTI, 2008, p. 42) “o sucesso do BancoSol está associado ao foco na agenda de repagamento, que apesar de ser flexível é constante.”

Conforme Morduch (1999 *apud* RIGHETTI, 2008) a terceira iniciativa de maior evidência é o Bank Rakyat, que apresenta como um de seus diferenciais a ausência do aval solidário, sendo o empréstimo concedido de maneira individual e com exigência de garantias, determinadas de forma tão unânime que envolve extensas opções de possibilidades.

Com a finalidade de conceder empréstimo para pessoas e operações financeiramente viáveis destaca-se o Kredit Desa. Este almeja alcançar o estrato social mais desfavorecido. (MORDUCH, 1999 *apud* RIGHETTI, 2008).

Os bancos da comunidade (*village banks*) também são iniciativas de renome internacional. Em 1980, com o apoio da Foundation for International Community Assistance (FINCA) foi criado este modelo, em que “os recursos do microcrédito são gerenciados por um líder ou conselho comunitário, formando “pequenos bancos locais”. Uma das características desses programas é a sua clientela, predominantemente feminina e pobre”. (RIGHETTI, 2008, p. 42).

O mercado de crédito na América Latina tem apresentado mudanças no período entre 1995 e 2005 como citam Marulanda e Otero (2005 *apud* RIGHETTI, 2008, p. 42).

Por um lado, as ONG's têm expandido suas operações e ganhado escala aumentando, desse modo, o alcance dos seus clientes. Por outro lado, os bancos comerciais têm adaptado suas operações de varejo para atender esse filão de mercado. Essas transformações têm gerado novos desafios e oportunidades que conduzirão o mercado nos próximos anos.

No contexto de Righetti (2008) a metodologia de ampliação das microfinanças motivou inovações, como por exemplo, inovações tecnológicas de concessão de crédito e desafios, tais como a precisão de medir os impactos criados por estas iniciativas.

2.4 O MICROCRÉDITO NO BRASIL

De acordo com Monzoni Neto (2006) em 1973, surgiu em Pernambuco à primeira iniciativa de microcrédito no Brasil, com as operações do programa da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), em seguida se espalhou para o interior e cidades da Bahia. Essa experiência teve apoio de entidades empresariais, de bancos locais e assistência técnica de uma ONG internacional especializada em microcrédito, a ACCIÓN Internacional (AITEC). Além de oferecer crédito aos empreendedores informais, o programa UNO capacitava sua clientela em gestão e efetuava pesquisas sobre o perfil de seus clientes. Este ato colaborou em grande escala “para a formação de dezenas de agentes de crédito especializados no mercado informal e tornou-se referência para vários programas de microcrédito na América Latina” (MONZONI NETO, 2006, p. 51).

Apesar de todo o êxito em termos técnicos, metodológicos e de impacto social gerados, em 1991 as atividades do programa UNO foram suspensas, devido entre outras razões, a sua inaptidão de gerar sustentabilidade financeira de longo

prazo. (TOMELIN, 2003 *apud* MONZONI NETO, 2006, p. 52).

A segunda experiência brasileira de microcrédito aconteceu em 1982 no Rio de Janeiro, com a Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher (Banco da Mulher), sociedade sem fins lucrativos com foco na inserção da mulher na sociedade e na qualidade de vida dos seus familiares. Esta organização financeira teve apoio do Women's World Bank e em 1989 com apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), se espalhou para Bahia, inaugurando a Seção do Banco da Mulher. (MONZONI NETO, 2006).

De acordo com Bittencourt (2005) no Brasil, a primeira fase do desenvolvimento do microcrédito e das microfinanças ocorreu no período entre 1972 e 1988. Esta etapa é marcada pelo aparecimento de redes alternativas constituídas por ONG's e pela presença de fundos rotativos direcionados ao meio rural com foco no financiamento e não no retorno do crédito.

Uma característica importante dessa 1ª fase é como o sentido do microcrédito está totalmente ligada à ação das ONGs, financiadas através de recursos e aportes internacionais. São fundos rotativos, cuja preocupação central é o financiamento dos tomadores de créditos e não o retorno do crédito. Em outras palavras, não se tratam de organizações especializadas em microfinanças, voltadas para sua auto-sustentabilidade, mas o saldo final dessa fase refere-se ao desenvolvimento de uma metodologia para atender comunidades mais pobres, fazendo com que o crédito pudesse chegar aqueles que não tinham acesso aos sistemas mais formais e tradicionais de crédito no Brasil. (FARRANHA, 2006, p.85).

O período de 1989 a 1997, conforme Bittencourt (2005) abrange a segunda fase da experiência microfinanceira brasileira, caracterizada pela presença dos governos municipais como figuras do microcrédito por meio de programas ou instituições para agir diretamente com os microempreendedores, denominados Bancos do Povo.

Para Farranha (2006) a segunda fase é marcada pelo nascimento de ONGs especializadas em microfinanças, com a presença dos governos municipais e estaduais para o financiamento de seus clientes no período entre 1993 e 1998. O diferencial da segunda fase em relação à primeira está na busca por taxas de juros mais baixas que às oferecidas pelo mercado, tendo como foco principal de articulação dos programas/instituições voltados para geração de renda para os tomadores.

Nesse momento no aspecto da experiência rural, nota-se um aumento do

cooperativismo de crédito, que por conta da reforma do Sistema Financeiro Nacional, até os anos de 80, havia se limitado às cooperativas de crédito rural e às de crédito mútuo atreladas às cooperativas de produção. A partir dos anos 90, o impulso significativo se deve ao crescimento do crédito rural para os agricultores familiares. (BITTENCOURT, 2001 *apud* FARRANHA, 2006, p. 86).

Surgiram, então, com maior amplitude, programas públicos de apoio e incentivo à criação de ONGs especializadas em microcrédito. Em 1996, o BNDES criou o Programa de Crédito Produtivo Popular, com o objetivo de divulgar e promover o microcrédito, além de prover recursos a instituições microfinanceiras. (RIBEIRO, 2009, p. 12).

Conforme Bittencourt (2005) o período entre 1998 e 2002 compreende a terceira fase. Esta fase é caracterizada por um marco importante para o microcrédito, com a presença das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e de Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP). O foco das instituições de microcrédito era o crédito, excluindo o fornecimento de outros tipos de serviços bancários, tendo pouca relação entre os bancos e estas instituições.

Em 2002 surgiu a Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Similares (ABCRED), que em seu Estatuto estão listados os seguintes objetivos:

- promover o desenvolvimento econômico-social sustentável e combater a pobreza e a exclusão;
- estimular a criação, crescimento e consolidação da prática e gestão de microcrédito visando o desenvolvimento local e regional sustentável;
- estimular os dirigentes de instituições gestoras e operadoras de microcrédito, crédito popular e solidário e entidades similares, por meio de debates, seminários e cursos, a aprimorarem seus objetivos e encaminharem a solução das questões que dificultam o atendimento aos microempreendedores, no enfrentamento da exclusão social, na geração de emprego, trabalho e renda;
- buscar fontes alternativas de recursos financeiros para fomentar as entidades praticantes de microcrédito em todo território nacional; entre outros. (ABCRED *apud* MONZONI NETO, 2006, p. 57).

Em 2003 iniciou-se a quarta fase, marcada pela inclusão bancária, ligando o crédito a outros serviços bancários para a população pobre, o auxílio ao cooperativismo de crédito e a flexibilização das restrições para o seu desempenho, o aumento do montante de correspondentes bancários e de serviços oferecidos, a regulamentação do crédito consignado e a extensão do Programa Crediamigo. (BITTENCOURT, 2005 *apud* VEAUUVY, 2011, p. 24).

Criado em 1998 o Crediamigo, programa de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil, tem como objetivo o financiamento produtivo urbano por meio do

oferecimento de “pequenos empréstimos para proprietários de micronegócios que necessitam de dinheiro e orientação para executar o seu microempreendimento. O Programa também disponibiliza serviços de assessoria empresarial.” (MONZONI NETO, 2006, p. 53).

Com o surgimento do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (Lei nº 11.110/05), em 2005 iniciou a quinta fase

Esta fase se caracterizaria pela aproximação entre instituições financeiras e de microcrédito por meio da vinculação de outros serviços financeiros ao microcrédito produtivo, pela viabilização de fundos de aval para as instituições de microcrédito e o desenvolvimento de Projetos de Desenvolvimento Institucional que têm foco na articulação entre instituições de microcrédito e na padronização de modelos contábeis (BITTENCOURT, 2005 *apud* VEAUUVY, 2011 p. 24).

Para Farranha (2006 *apud* VEAUUVY, 2011, p. 24), a quarta etapa começa a partir de 2002, que ao contrário de Bittencourt considera o surgimento do PNMPO uma nova etapa, a autora somente destaca que a partir de 2005, no Brasil a agenda do microcrédito é redescrita, apresentando os seguintes aspectos:

1. Inclusão bancária massificada, associando-a ao oferecimento de outros serviços bancários para a população de baixa renda,
2. Conta simplificada,
3. Viabilização de recursos para o crédito de uso livre e para microempreendedor,
4. Constituição do Banco Popular do Brasil,
5. apoio ao Cooperativismo de Crédito, incluindo a permissão para constituição de Cooperativas abertas (livre adesão),
6. Ampliação do número e da atuação dos correspondentes bancários,
7. Crédito consignado em folha de pagamento para trabalhadores assalariados e, no INSS, para aposentados e pensionistas,
8. Ampliação e consolidação do Programa Crediamigo.

(FARRANHA, 2006, p. 88).

Monzani Neto (2006) resume a evolução geral da introdução e desenvolvimento da base microcrediciária brasileira. O primeiro instante compreendido entre as décadas de 70 e 80, marca a ligação das instituições microfinanceiras (IMF) desenvolvidas no país a redes internacionais, tais como o Projeto UNO que contou com a ajuda da ACCIÓN e o Banco da Mulher que obteve apoio do Women's World Bank. Essas parcerias geraram um rápido processo de aprendizado, já que por meio dessas redes internacionais as IMF's conseguiram obter a experiência e a metodologia empregadas por estas.

No decorrer das décadas de 80 e 90, ocorreu grande multiplicação de Organizações da Sociedade Civil (OSCIP's) ofertando serviços de microfinanças, em especial o microcrédito e capacitação em gestão. Algumas destas organizações contaram com a ajuda de governos municipais e estaduais, como a Blusol/SC e

Portosol/RS, enquanto outras firmaram parceria com o setor privado, como a VivaCred/RJ. (MONZONI NETO, 2006).

A forma de atuação dessas instituições, de um modo geral, pode ser separada entre aquelas que trabalham exclusivamente a concessão de créditos e as que atrelam ao crédito à capacitação dos tomadores. Uma característica dessas instituições é que são constituídas sob a forma de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, de modo que o resultado operacional de sua atividade fim é inteiramente revertido para sua organização, não havendo distribuição de lucro, mas sim capitalização. (MONZANI NETO, 2006, p. 59).

Monzoni Neto (2006) impõe um período distinto a partir do fim da década de 90 e início dos anos 2000, sendo este caracterizado pela implementação de iniciativas governamentais, estaduais e municipais, como por exemplo, os Bancos do Povo.

Ao contrário do resto do mundo, em que a maioria das iniciativas no setor partiram espontaneamente da esfera privada da sociedade, no Brasil tem-se partido geralmente de iniciativas públicas, ou em razão de programas de incentivos governamentais, que estimulam o fornecimento de crédito à população de baixa renda. (RIBEIRO, 2009, p. 11).

Segundo Alves e Thedim (2006 *apud* SILVA, 2007, p. 57) na década de 1980 e início da metade de 1990, no Brasil ocorreu aumento do montante de instituições com tais características: 1) formadas como associações sem fins lucrativos; 2) sem atuação do poder público; 3) principal foco de atuação no meio urbano; e 4) amparadas com recursos financeiros e assistência técnica por organizações internacionais.

A segunda metade de 1990 foi caracterizada por um grande aumento dos programas de microcrédito no Brasil, contando com a participação do poder público dos três níveis de governo em políticas e programas de microcrédito. As ações do poder público citadas são as seguintes: a) ações regulatórias, estas relatam às mudanças na regulamentação da atividade; b) ações em primeiro piso, marcadas pela operação direta da concessão de crédito; e c) ações de segundo piso, marcadas pelo apoio às operações de primeiro piso com ajuda técnica ou financeira. (IBAM, 2001 *apud* SILVA, 2007, p. 59).

2.5 O MICROCRÉDITO EM SANTA CATARINA

As primeiras iniciativas de microcrédito em Santa Catarina aconteceram em janeiro de 1999, quando por decreto do Governo do Estado, iniciou-se os

estudos para a formação e implementação de linhas de crédito e artifícios de crédito orientados aos pequenos empreendedores. (CREDISOL, 2012).

O microcrédito produtivo e orientado em Santa Catarina surgiu no final dos anos 90, consolidando-se na década seguinte, com a implantação de Organizações Não-Governamentais para operar um modelo alternativo de crédito para micro e pequenos empreendimentos formais e informais, o microcrédito. Em seguida, essas mesmas organizações, foram certificadas como OSCIPs (Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público) pelo Ministério da Justiça e passaram a integrar o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO) coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego. (AMCRED-SC, 2012).

Em fevereiro do mesmo ano foi emitida a proposta de implementação do Programa “Crédito de Confiança”, incorporado no Plano de Ação do Governo de Santa Catarina como sendo um organismo de disponibilização de microcrédito. O Programa foi constituído em 11 de maio de 1999 pelo BADESC, através de resolução da Diretoria. Com o intuito de ampliar o Programa, em 23 de janeiro de 2002, com a nova resolução ocorreram mudanças, as quais o moldam atualmente. (CREDISOL, 2012).

A idéia básica da proposta consistia na implementação de Organizações Não Governamentais - ONG que, atuando de forma regionalizada, permitissem total cobertura do território catarinense. Ao Badesc foi atribuída a implementação e coordenação do Programa. Dessa forma, em março de 1999, foi delegada à Diretoria de Operações, através da Gerência de Estudos e Programas Operacionais, a responsabilidade pela imediata execução do plano de ação contido na proposta. (CREDISOL, 2012).

Em 2003, Santa Catarina já contava com 19 instituições de microcrédito, instaladas em todas as regiões catarinenses atendiam a 100% dos municípios. (AMCRED-SC, 2012).

Conforme a CREDISOL (2012) com a mudança da diretoria do BADESC em 2003, foi criado a Gerência de Microcrédito (GEMIC) e realizado a troca do nome do Programa, passando de “Crédito de Confiança” para “Microcrédito de Santa Catarina”.

A metodologia para concessão de crédito conforme o programa de Microcrédito de Santa Catarina empregada pelo BADESC é seguida de acordo com os normativos de costume, adequados aos programas do BADESC e estabelecidos pela legislação específica e pelos atos regulatórios internos. A análise de propostas de financiamento é realizada pela Gerência de Microcrédito, na perspectiva de enquadramento às regras de risco e operacionais. Em seguidas as propostas são sujeitas ao parecer do Comitê de Crédito e à decisão da Diretoria reunida em colegiado que na última instância determina ou não a concessão do crédito.

(CREDISOL, 2012).

Devido ao aumento no desempenho da estrutura do Microcrédito de Santa Catarina e por não ter obtido sucesso em prover recursos de outras bases, com o conseqüente aumento da precisão por crédito, o BADESC adotou a condição de exclusiva fonte de financiamento. (CREDISOL, 2012).

Em 2004 o crescimento e a necessidade de profissionalização plena das organizações despertaram nas principais lideranças do setor a necessidade de padronização, otimização, ampliação do atendimento e, por conseqüência, dos resultados. Incentivado pela Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina – BADESC deu-se início a um movimento associativo para estudos e implantação de uma associação estadual, que teria como objetivo principal a consolidação de um trabalho em rede, além de conferir representatividade institucional ao conjunto de entidades associadas cuja contribuição ao segmento de micros e pequenos empreendedores é expressiva, através de operações de crédito que superam 500 milhões de reais aplicados ao longo deste período até os dias atuais, além da orientação técnica aos tomadores proporcionada pelos agentes de crédito de acordo com os pressupostos do modelo alternativo de crédito preconizado para o segmento. (AMCRED-SC, 2012).

Atualmente a rede de Microcrédito catarinense é formada por 19 OSCIP's que atendem um perfil de clientes com o mesmo padrão esperado por tal modalidade de crédito, sendo empreendedores formais e informais. Estas instituições possuem características jurídicas próprias, diferentes e independentes, sendo que operam com autonomia administrativa e são reguladas de acordo com a legislação a que cada uma se aplica, assim como, por seus estatutos constitutivos e normativos. (CREDISOL, 2012).

De acordo com a CREDISOL (2012) os recursos com os quais operam as OSCIP's são provenientes do programa de “Microcrédito de Santa Catarina”, tendo como finalidade dispor de crédito para as pequenas atividades econômicas. O foco deste tipo de crédito é quebrar barreiras na criação, no crescimento e na concretização de pequenas iniciativas, tanto formais como informais comandadas por indivíduos pobres, “a fim de fomentar o desenvolvimento sócio-econômico equilibrado de Santa Catarina em caráter comunitário, não assistencialista e nem paternalista”. (CREDISOL, 2012).

Os objetivos estratégicos do programa, sua aplicação e efeitos esperados sobre as condições sócio-econômicas catarinenses não se distinguem daqueles traçados para o restante do País. Portanto, o programa busca atuar como mecanismo estruturante, buscando criar condições de sustentabilidade dos pequenos empreendimentos e à geração e manutenção de postos de trabalho e renda, promovendo a inserção dos empreendedores no setor formal da economia, bem como, o surgimento de novos negócios. (CREDISOL, 2012).

Na avaliação e concessão do crédito as instituições de crédito impõem a mesma metodologia criada e estabelecida com a participação e orientação do BADESC, sendo esta parecida com as demais organizações. O regulamento de crédito de todas as Oscip's possui padrão formalizado e conforme as particularidades de cada instituição e região foram incrementadas algumas variações nos procedimentos operacionais. (CREDISOL, 2012).

2.6 A CREDISOL

A Credisol (Instituição de Crédito Solidário) constituída sob a forma de ONG (Organização Não Governamental) nasceu a partir da primeira Assembléia de Constituição realizada no dia 27 de maio de 1999, na cidade de Criciúma em Santa Catarina com a coordenação da Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (BADESC) e com a participação de entidades e lideranças das microrregiões determinadas como campo de atuação da organização: AMREC (Associação dos Municípios da Região Carbonífera), AMESC (Associação dos Municípios da Região do Extremo Sul Catarinense) e AMUREL (Associação dos Municípios da Região de Laguna). (CREDISOL, 2012).

Com sede em Criciúma, a instituição iniciou suas atividades em 16 de dezembro de 1999, quando aprovado o Estatuto Social pela Assembléia de Constituição e concluído os registros precisos, tendo em vista o seguinte objetivo:

disponibilizar crédito para microempreendimentos das três microrregiões citadas, localizadas no litoral sul de Santa Catarina, focando com prioridade os setores formal e informal da economia da região que não tinham acesso aos serviços financeiros disponibilizados pelo sistema financeiro tradicional (CREDISOL, 2012).

A partir de junho de 2001, os municípios pertencentes a microrregião da AMUREL (Associação dos Municípios da Região de Laguna), passaram a ser atendidos pela Casa do Microcrédito de Tubarão. (CREDISOL, 2012).

Até junho de 2002, a Credisol executou suas atividades como ONG (Organização Não Governamental), quando conforme a lei federal número 9.790 de 23 de março de 1999, com o reconhecimento do Ministério da Justiça passou a atuar como OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), assim legalizando suas atividades, conforme a regulamentação em vigor no Brasil para as instituições que atuam com microcrédito. (CREDISOL, 2012).

Operando exclusivamente o microcrédito produtivo e orientado em 26 municípios da região sul do Estado, a Credisol proporciona acesso a crédito e assistência técnica para atendimento das necessidades de microempreendedores formais e informais dos municípios que integram as microregiões da Amrec e Amesc, com atendimento diferenciado e preços competitivos, gerando resultados que possam assegurar auto sustentabilidade e expansão permanente dos negócios, com objetivo principal de criar e manter postos de trabalho. (NASCE..., p. 60, 2012).

A instituição beneficia, diretamente, empreendedores do setor fomal e informal, estimulando o crescimento econômico e o desenvolvimento da região e indiretamente, beneficia os familiares destes tomadores de crédito, dos funcionários, enfim das pessoas que estejam ligadas a estes investimentos. Os órgãos que compõem a Credisol são: Assembléia Geral, Conselho Diretor, Conselho Fiscal e Diretoria Executiva. (CREDISOL, 2012).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Metodologia na perspectiva do autor Pedro Demo (1985) é uma preocupação instrumental que discute as formas de como se fazer ciência, sendo esta apenas um pilar para chegarmos à pesquisa.

A pesquisa é a atividade essencial da ciência, pela qual podemos encontrar a realidade. (DEMO, 1985).

A metodologia da pesquisa neste trabalho consiste na pesquisa bibliográfica para a elaboração da parte teórica, com base em livros, artigos e meio eletrônico. Para a conclusão deste será realizada uma pesquisa descritiva documental e também coleta e análise de dados dos clientes da Credisol.

O processo de coleta para análise de dados foi realizado inicialmente com base no banco de dados da Instituição de Crédito Solidário (Credisol), formalizado através do conjunto de informações disponíveis no Levantamento Socioeconômico (LSE), cadastro realizado pelos agentes de crédito em cada operação de crédito concedida.

A partir das informações do LSE foram selecionados os elementos necessários para realizar a análise, isto é, verificar a importância do microcrédito na ascensão socioeconômica dos clientes tomadores de microcrédito.

As informações utilizadas na análise incluem clientes que tomaram recursos por três vezes ou mais na Instituição, sendo que o último crédito foi tomado no ano de 2011. Desta forma, têm-se no mínimo dois fluxos de informações: o primeiro gerado na entrada do programa de crédito, tendo como base o primeiro LSE do cliente e o segundo referente à última concessão de crédito, sendo este com base no último LSE do cliente feito no ano de 2011.

De acordo com estes critérios foram selecionados inicialmente 293 clientes, que após uma filtragem por falta de informações, foram reduzidos para a amostra final um total de 268 clientes.

As informações dos tomadores de crédito foram classificadas, considerando-se as seguintes variáveis:

- ✓ distribuição por gênero;
- ✓ tipo de empréstimo;
- ✓ renda do cliente;
- ✓ renda familiar;

- ✓ saldo familiar;
- ✓ empregos gerados;
- ✓ finalidade do empréstimo;
- ✓ montante de empréstimo.

Concretizada a coleta de dados foi feita uma comparação entre as informações contidas no primeiro Levantamento Socioeconômico do cliente, este gerado na concessão do primeiro crédito, e as informações levantadas no último Levantamento Socioeconômico, este elaborado no ano de 2011.

Dessa forma foi possível concluir a análise de dados, indicando a evolução socioeconômica dos empreendedores que adquiriram crédito junto a Credisol.

3.1 TIPOS DE PESQUISA

3.1.1 Pesquisa Bibliográfica

Para execussão da primeira parte do projeto realizou-se uma pesquisa bibliográfica que segundo Gil (1996, p. 48) “É desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”. No entanto, a elaboração da parte teórica foi feita com base em livros, artigos e meio eletrônico.

3.1.2 Pesquisa Descritiva ou de Campo

Em seguida, será empregada a pesquisa descritiva que de acordo com Cervo e Berviam (1996, p. 49) “observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los”.

Esta procura entender os diferentes casos e relações que ocorrem na vida social, política econômica e demais aspectos do comportamento do ser humano, tanto individual como em grupos e comunidades mais complicadas. (CERVO; BERVIAM, 1996).

Também será incluída no projeto a pesquisa documental que conforme Gil (1996, p. 51)

[..] assemelha-se muito à pesquisa bibliográfica. A diferença essencial entre ambas está na natureza das fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica se

utiliza fundamentalmente das contribuições dos diversos autores sobre determinado assunto, a pesquisa documental vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa.

De acordo com Gil (1996) na pesquisa documental, as fontes são mais diversificadas e dispersas, sendo que de um lado estão os documentos primários, isto é, informações que não apresentaram tratamento analítico como as informações guardadas em arquivos de órgãos públicos e instituições privadas e de outro lado as informações secundárias que de alguma forma já passaram por alguma análise, como relatórios de pesquisa, de empresas, etc.

A pesquisa descritiva e documental permite que o pesquisador identifique o perfil dos indivíduos estudados.

3.2 ABORDAGEM DA PESQUISA

A pesquisa a ser aplicada é de característica mista, isto é, qualitativa e quantitativa que de acordo com Creswell (2007, p.35)

É aquela em que o pesquisador tende a basear as alegações de conhecimento em elementos pragmáticos (como por exemplo, orientado para consequência, centrado no problema e pluralista). Essa técnica emprega estratégias de investigação que envolve coleta de dados simultânea ou seqüencial para melhor entender os problemas de pesquisa. A coleta de dados também envolve a obtenção tanto de informações numéricas (por exemplo, em instrumentos) como de informações de texto (por exemplo, em entrevistas), de forma que o banco de dados final represente tanto informações quantitativas como qualitativas.

Para encontrar a melhor maneira de solucionar os problemas de pesquisa é aplicado estratégias de investigação com base na coleta de informações.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

O processo de coleta de dados utilizado foi o site da Credisol (Instituição de Crédito Solidário).

Segundo Gil (1996) na pesquisa documental, as fontes são mais diversificadas e dispersas, sendo que de um lado estão os documentos primários, ou seja, documentos que não passaram por algum tratamento analítico como os documentos conservados em arquivos de órgãos públicos e instituições privadas e

de outro lado os documentos secundários que de alguma maneira já foram analisados, como relatórios de pesquisa, de empresas, tabelas estatísticas, etc.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Neste capítulo apresentam-se os resultados obtidos através da análise de dados dos clientes da Credisol, com base no primeiro LSE dos clientes que tomaram três créditos ou mais, independente do ano em que foi realizado e no último LSE, este elaborado no ano de 2011.

4.1 DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO

Na tabela 1 pode-se observar a distribuição dos clientes da Credisol analisados por gênero.

As amostras coletadas dos empreendedores que participaram do programa de microcrédito três vezes ou mais, cujas frequências são descritas na Tabela 1, indicam que há um número maior de clientes mulheres do que homens. De um total de 268 clientes analisados, 145 são do sexo feminino, 121 do sexo masculino e 2 não foram identificados. Desta forma na tabela 1 não foram calculados estes dois elementos, sendo então considerado um total de 266 clientes.

Tabela 1 - Distribuição dos clientes por gênero

DESCRIÇÃO	Frequência	%
Feminino	145	54,51
Masculino	121	45,49
Não Identificados	2	Não calculado
Total	266	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

O gráfico 1 apresenta a distribuição dos clientes por gênero em percento. Como pode ser observado os empreendedores utilizados na análise são em grande parte mulheres, representam 55% do total, enquanto que os homens somam 45% do total de clientes.

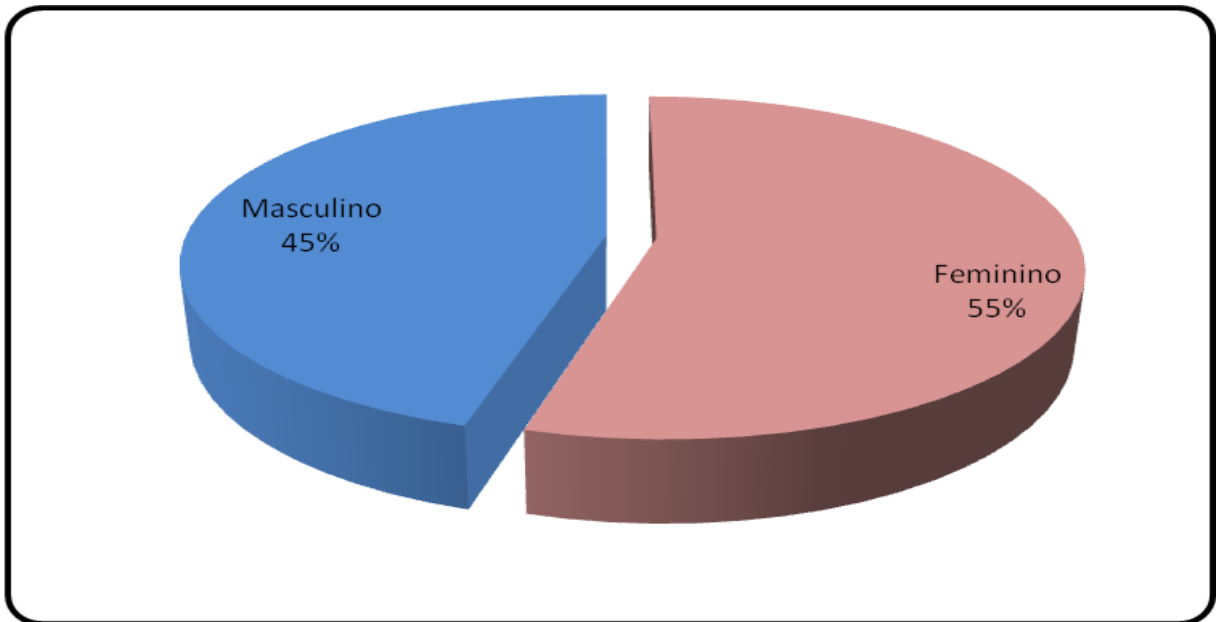


Gráfico 1: Distribuição dos clientes por gênero

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

4.2 TIPO DE EMPRÉSTIMO

O crédito oferecido tem como destino o investimento fixo, capital de giro ou capital misto (capital fixo + capital de giro).

Os investimentos destinados ao capital fixo são para: 1) aquisição de ferramentas, máquinas e equipamentos, móveis, utensílios e veículos para uso na atividade; 2) conserto de máquinas e equipamentos; 3) conserto de veículos de uso na atividade; d) melhoria e ampliação do estabelecimento ou residência. O capital de giro é destinado a formação de estoque, aquisição de mercadorias e compra de matérias-primas. Já o capital misto é formado pelo investimento de capital fixo e capital de giro juntos.

Na tabela 2 podemos acompanhar qual finalidade de crédito apresentou maior volume dos recursos aplicados, assim como comparar as frequências dos dados do primeiro LSE com o último.

No primeiro LSE, o maior volume dos recursos foi aplicado para a finalidade de capital de giro, totalizando 126 clientes, seguido do capital fixo, que foi o tipo de investimento realizado por 100 clientes. A finalidade de crédito que menos se destacou foi o capital misto, 42 clientes.

Na mesma tabela encontram-se os dados referentes a finalidade dos investimentos dos clientes contidas no último LSE, formalizado em 2011. Nota-se

que ao contrário do primeiro LSE, o último LSE destes clientes teve o maior número de crédito tomado pelos clientes analisados, voltado em investimento de capital fixo, 135 clientes de um total de 268. Logo, se destacou o capital de giro, somando 88 clientes e por fim, como no primeiro LSE o capital misto foi o menos utilizado, somando 45 clientes.

Tabela 2 – Comparativo da finalidade do empréstimo

DESCRIÇÃO	PRIMEIRO LSE		ÚLTIMO LSE	
	Frequência	%	Frequência	%
Giro	126	47,01	88	32,84
Fixo	100	37,31	135	50,37
Misto	42	15,67	45	16,79
TOTAL	268	100,00	268	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

O gráfico 2 expõe o comparativo em percentual da finalidade do crédito tomado pelos clientes analisados com base no primeiro LSE e no último. No comparativo destes dois elementos nota-se que o capital de giro representou 47,01% do total emprestado no primeiro LSE, enquanto que no último LSE representou 32,84%, o que significa que o investimento para giro foi maior na entrada do programa.

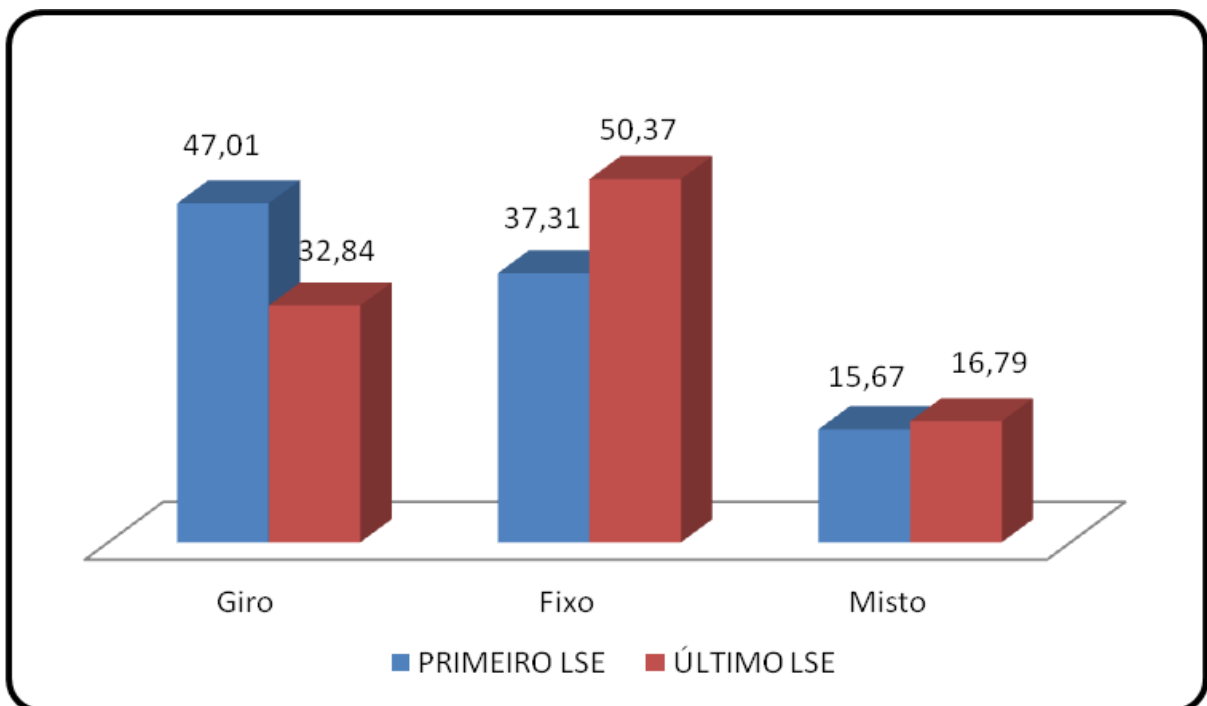


Gráfico 2: Comparativo da finalidade do empréstimo

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

O capital fixo apresentou maior número percentual no último LSE do que no primeiro LSE, 50,37% contra 37,31% do total. Tanto no primeiro LSE como no último LSE o capital misto, capital fixo misturado com o capital de giro, teve menos destaque se comparado com as outras duas finalidades, representando 15,67% do total no primeiro LSE e 16,79% do total no último LSE.

4.3 RENDA DO CLIENTE

Na tabela 3 observa-se o número de clientes do primeiro e último LSE por faixa de renda. Verifica-se uma tendência crescente geral na renda dos empreendedores tomadores de microcrédito. Embora as faixas de renda menores tenham apresentado decréscimo, o percentual é compensado por um aumento em faixas de renda maiores. De 268 clientes analisados, no primeiro LSE 183 clientes ganhavam até R\$ 1.000,00, este número caiu para 115 clientes no último LSE. Nas categorias acima de R\$ 1.001,00 nota-se que o número maior de clientes encontra-se no último LSE, se comparado com o primeiro. Na faixa de renda de R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00 encontram-se 69 clientes no primeiro LSE e 121 clientes no último LSE. No último LSE estão 22 clientes com renda entre R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00 e 11 clientes no primeiro LSE. Com rendimentos superiores a R\$ 3.001,00 o número de clientes passou de 5, no primeiro LSE para 10, no último LSE.

Tabela 3 – Distribuição da renda do cliente

DESCRIÇÃO	PRIMEIRO LSE		ÚLTIMO LSE	
	Frequência	%	Frequência	%
Até 1.000,00	183	68,28	115	42,91
1.001,00 a 2.000,00	69	25,75	121	45,15
2.001,00 a 3.000,00	11	4,10	22	8,21
Acima de 3.001,00	5	1,87	10	3,73
TOTAL	268	100,00	268	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

O gráfico 3 apresenta o percentual de clientes que se enquadram nas faixas de renda descritas. Observa-se que na primeira categoria de renda ocorreu uma queda, passando de 68,28% o número de clientes com renda até R\$ 1.000,00 para R\$ 42,91% no último LSE. Esta categoria foi a que mais se destacou no

primeiro LSE.

A faixa de renda de maior destaque no último LSE foi a com ganhos entre R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00, representando 45,15% do total, enquanto que no primeiro LSE representou 25,75%. Os clientes com renda superiores a R\$ 3.001,00 passaram de 1,87% no primeiro LSE para 3,73% no segundo LSE. Com base nas informações do gráfico 3 nota-se que houve aumento na renda da maior parte dos clientes analisados.

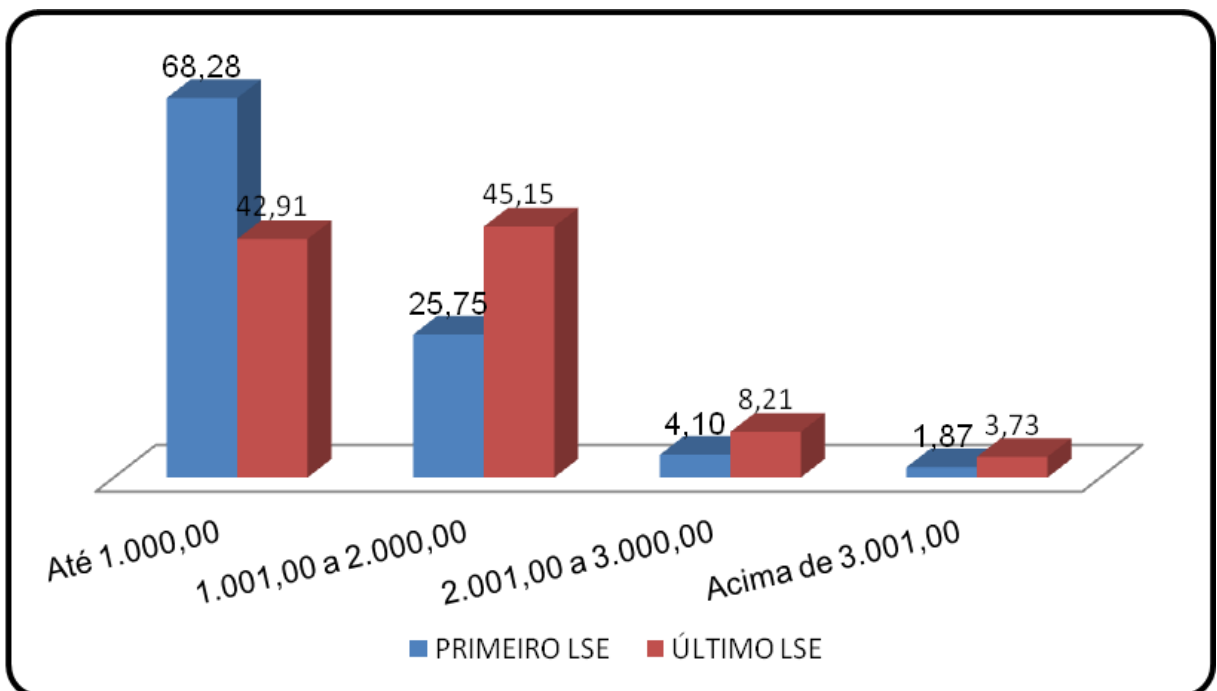


Gráfico 3: Distribuição da renda do cliente

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

Na tabela 4 podemos observar o comportamento da renda dos clientes, se aumentou, estagnou ou diminuiu. Para 179 de um total de 268 clientes a renda se elevou, enquanto que para 56 do total estagnou e para o menor número de clientes, 33 do total a renda diminuiu, se comparado às informações do último LSE com o primeiro.

Tabela 4 – Evolução da renda do cliente

DESCRIÇÃO	Frequência	%
Aumentou	179	66,79
Estagnou	56	20,90
Diminuiu	33	12,31
TOTAL	268	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

O percentual de aumento da renda no último LSE é relativamente expressivo. Como mostra o gráfico 4, 5,12% dos clientes apresentaram redução de suas rendas no último LSE feito. Para 21% do total a renda manteve-se no mesmo patamar e para a maior parte dos clientes apresentou um aumento significativo, 67% do total, isto indica que o microcrédito desempenha um papel importante de ascensão socioeconômica para os tomadores de crédito.

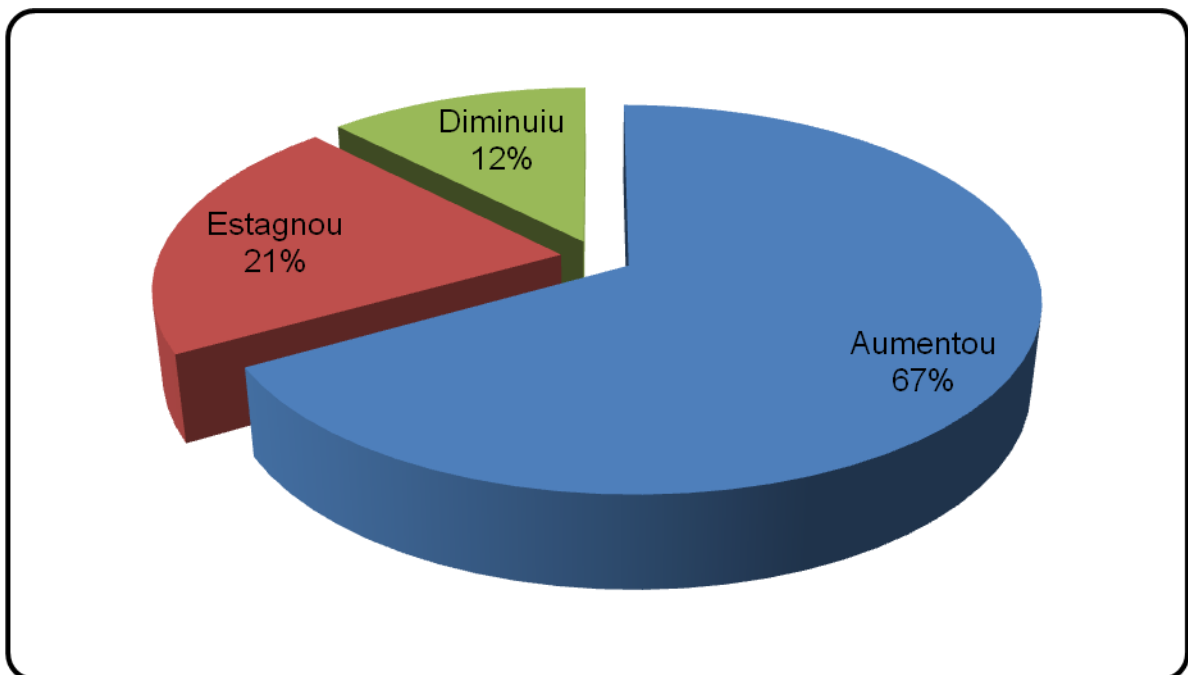


Gráfico 4: Evolução da renda do cliente

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

4.4 RENDA FAMILIAR

A tabela 5 apresenta o número de clientes de acordo com a faixa de renda familiar. Observa-se que no primeiro LSE o maior destaque se dá para o número de clientes com renda familiar até R\$ 1.000,00, um montante de 105 clientes do total. No último LSE a fatia desta faixa de renda familiar foi a menor, representou apenas 19 clientes de um total de 268.

O maior número de clientes no último LSE se encontra na faixa de renda familiar de R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00, com um total de 90 clientes, já no primeiro LSE o número de clientes foi de 87.

A categoria com renda familiar na faixa de R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00 teve 43 clientes no primeiro LSE contra 75 clientes no último. E por fim, temos a

faixa de renda familiar acima de R\$ 3.000,00, sendo a segunda maior apresentada no último LSE, 84 clientes, enquanto que no primeiro LSE esta foi a pior, 33 clientes de um total de 268. Isto mostra que a renda familiar da maioria dos clientes tomadores de empréstimo aumentou.

Tabela 5 – Distribuição da renda familiar

DESCRIÇÃO	PRIMEIRO LSE		ÚLTIMO LSE	
	Frequência	%	Frequência	%
Até 1.000,00	105	39,18	19	7,09
1.001,00 a 2.000,00	87	32,46	90	33,58
2.001,00 a 3.000,00	43	16,04	75	27,99
Acima de 3.001,00	33	12,31	84	31,34
TOTAL	268	100,00	268	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

Das quatro faixas de renda, até R\$ 1.000,00, de R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00, de R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00 e acima de R\$ 3.000,00, a primeira categoria apresentou decadência na participação total do número de clientes na comparação entre o primeiro LSE e o último LSE, caindo de 39,18% para 7,09% como mostra o gráfico 5. Já as demais categorias registraram aumento na participação total do número de clientes, com destaque para a faixa de renda familiar acima de R\$ 3.001,00 que subiu de 12,31% para 31,34%.

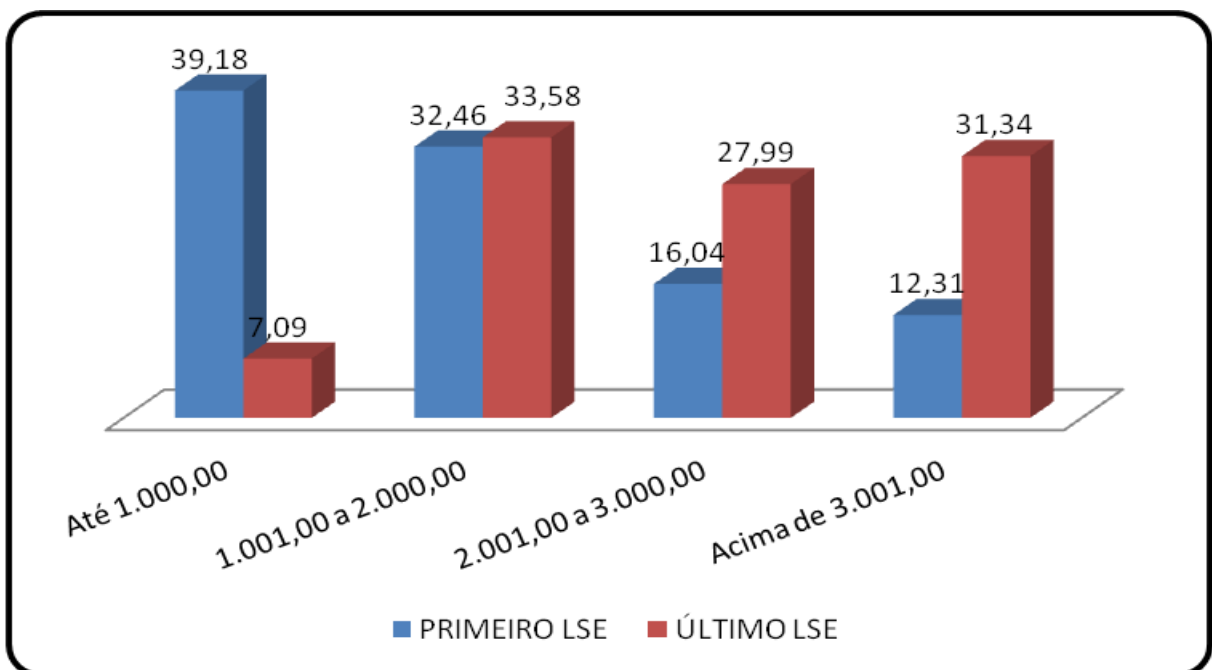


Gráfico 5: Distribuição da renda familiar

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

Na tabela 6 que compõe a participação de clientes, segundo a evolução da renda familiar, pode-se avaliar quais descrições, aumentou, estagnou e diminuiu, apresentou maior número de clientes.

Tabela 6 – Evolução da renda familiar

DESCRIÇÃO	Frequência	%
Aumentou	198	73,88
Estagnou	37	13,81
Diminuiu	33	12,31
TOTAL	268	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

A evolução da renda familiar apresentou o mesmo comportamento da evolução da renda do cliente, como já analisado. A maior parte dos clientes teve aumento em sua renda familiar, somando um total de 198 clientes. Já para 33 clientes a renda familiar teve decréscimo e para 37 clientes não apresentou diferença.

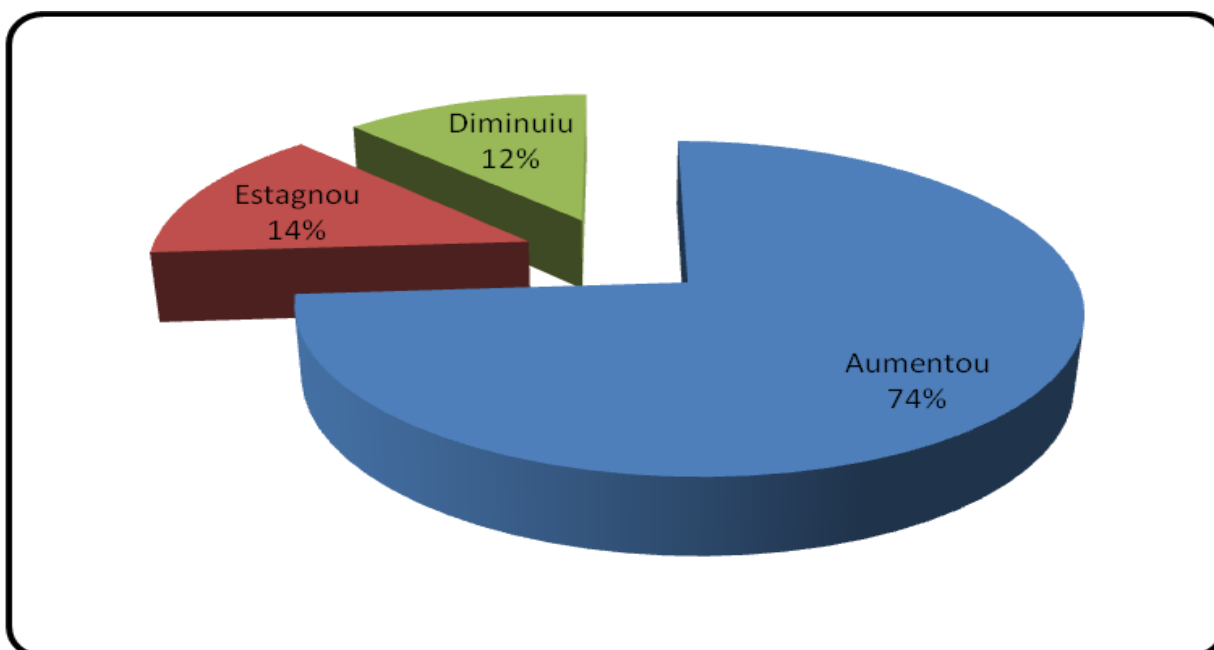


Gráfico 6: Evolução da renda familiar

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

No gráfico 6 podemos observar como se comportou a renda familiar dos clientes no último LSE declarado pelo cliente em relação ao primeiro LSE. Para 74% do total de clientes a renda aumentou, enquanto que para 14% estagnou e para a minoria dos clientes, 12%, a renda diminuiu. Estes resultados indicam a eficácia do

microcrédito no desempenho socioeconômico dos clientes receptores, pois se percebe que a renda familiar aumentou significativamente para maioria destes clientes.

4.5 SALDO FAMILIAR

O saldo familiar, como descrito na tabela 7, também apresentou resultados positivos, pois para a maior fatia de clientes, 159 de um total de 268, apresentou aumento. Neste caso, o número de clientes que apresentou redução do saldo familiar foi maior que aqueles que apresentaram o saldo familiar estagnado, 87 clientes contra 22 clientes.

Tabela 7 – Evolução do saldo familiar

DESCRIÇÃO	Frequência	%
Aumentou	159	59,33
Estagnou	22	8,21
Diminuiu	87	32,46
TOTAL	268	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

A evolução do saldo familiar pode ser observada em percento no gráfico 7. Para 59% dos clientes o saldo familiar aumentou enquanto que para 33% reduziu e para a menor parte dos clientes estagnou, 8%.

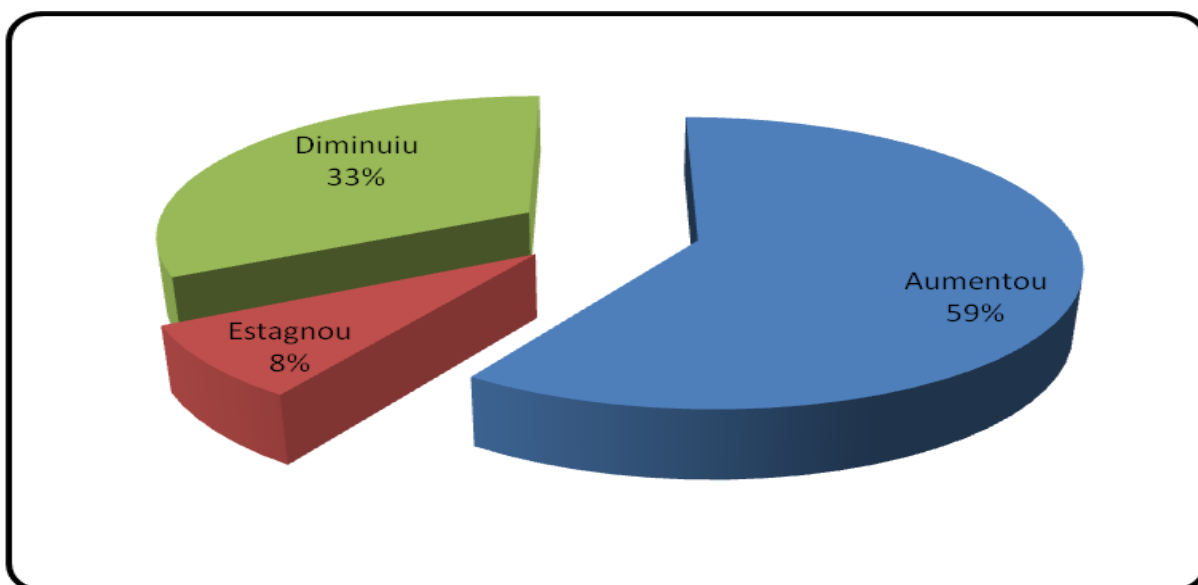


Gráfico 7: Evolução do saldo familiar

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

4.6 EMPREGOS

Quanto ao aspecto de geração de empregos, a tabela 8 mostra que a maioria dos clientes, tanto no primeiro LSE, 76,87%, como no último, 55,60%, não possuem funcionários. Portanto, este fato não deixa de ser essencial, uma vez que houve, ao menos, a geração do próprio emprego para o tomador de crédito.

Percebe-se que todas as categorias de clientes que possuem empregados apresentaram desempenho positivo se comparado o primeiro LSE com o último. A percentagem de clientes que possuíam de 1 a 2 funcionários no primeiro LSE, passou de 17,54% para 30,97% no último LSE. Os que empregavam de 3 a 4 funcionários, se elevou de 2,99% para 6,34% e aqueles que tinham mais que 5 empregados passaram de 2,61% para 7,09%.

Tabela 8 – Quantidade de funcionários por cliente e número de empregos gerados

DESCRIÇÃO	1 LSE			Último LSE		
	Clientes	%	Empregos	Clientes	%	Empregos
Sem funcionários	206	76,87	0	149	55,60	0
1 a 2 funcionários	47	17,54	65	83	30,97	113
3 a 4 funcionários	8	2,99	26	17	6,34	59
Acima de 5 funcionários	7	2,61	60	19	7,09	174
TOTAL	268	100,00	151	268	100,00	346

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

A tabela 9 expõe a variação percentual do número de empregos gerados, conforme a quantidade de funcionários empregados pelos clientes. No primeiro LSE declarado pelo cliente a quantidade de empregos gerados nos estabelecimentos que tinham de 1 a 2 funcionários passou de 65 empregos para 113 no último LSE, aumento de 73,85%.

A categoria de clientes que empregou de 3 a 4 funcionários gerou 26 empregos no primeiro LSE que subiu para 59 empregos no último LSE, aumento de 126,92%. A renda gerada nos estabelecimentos daqueles clientes tomadores de crédito que possuem mais do que 5 funcionários foi o que apresentou melhor resultado, passou de 60 empregos gerados para 174, aumento de 190%.

No geral, comparando o total de empregos gerados no primeiro LSE e no último LSE percebe-se um aumento significativo, o montante de empregos passou de 151 para 346, aumento de 129,14%.

Tabela 9 – Comparativo da finalidade do empréstimo

DESCRIÇÃO	Número de Empregos		Var %
	Primeiro LSE	Último LSE	
1 a 2 funcionários	65	113	73,85
3 a 4 funcionários	26	59	126,92
Acima de 5 funcionários	60	174	190,00
TOTAL	151	346	129,14

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

A maior parte dos funcionários que trabalham para os empreendedores tomadores de microcrédito na Credisol desempenham suas funções na informalidade como demonstra a tabela 10.

Percebe-se que no primeiro LSE de um total de 151 empregados, 42 trabalham com carteira assinada, enquanto que 109 trabalham sem carteira assinada. Este número de trabalhadores informais se elevou no último LSE, de 346 empregos gerados, 137 são formais e 209 informais.

Tabela 10 – Geração de Empregos formais e informais

DESCRIÇÃO	PRIMEIRO LSE	ÚLTIMO LSE
Formais	42	137
Informais	109	209
TOTAL	151	346

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

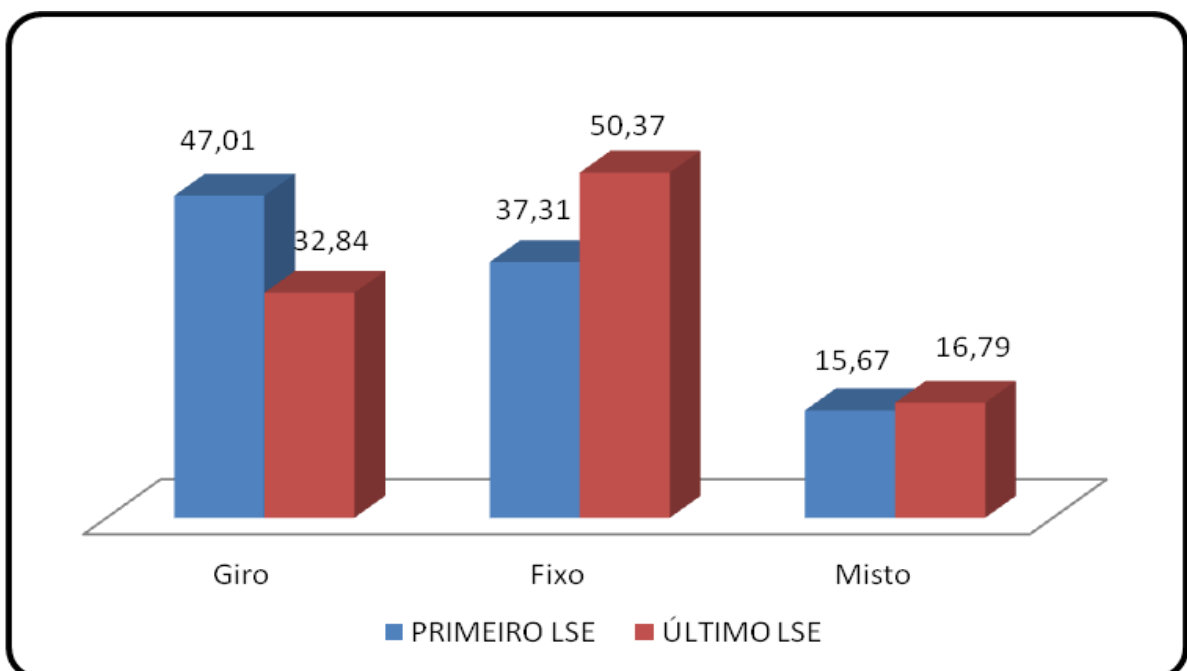


Gráfico 8: Geração de empregos formais e informais

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

4.7 EMPRÉSTIMOS

O número de créditos tomados pelos clientes da Credisol analisados, que vai desde a entrada do cliente no programa de microcrédito até o ano de 2011, pode ser visto na tabela 11.

O maior destaque se dá para um total de 3 empréstimos, 134 clientes de um total de 268, isto significa, que a maior parte dos clientes pegaram microcrédito por três vezes durante o período de análise. Em seguida estão os clientes que renovaram o crédito por 4 vezes, um montante de 27 clientes.

Tabela 11 – Número de empréstimos por cliente

DESCRIÇÃO	Frequência	%
3	134	50,00
4	59	22,01
5	27	10,07
6	21	7,84
7	12	4,48
8	5	1,87
9	5	1,87
10	3	1,12
11	1	0,37
12	1	0,37
TOTAL	268	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

O gráfico 9 mostra o número de vezes que o cliente renovou seu crédito com a Credisol e o percentual de clientes que representam este número.

Como se pode observar 50% do total de clientes utilizados na análise pegaram três vezes empréstimo na Instituição, seguido de 22,01% que tomaram quatro vezes empréstimo. O número maior de vezes em que foi renovado o crédito foi 12 vezes, representou 0,37% do total.

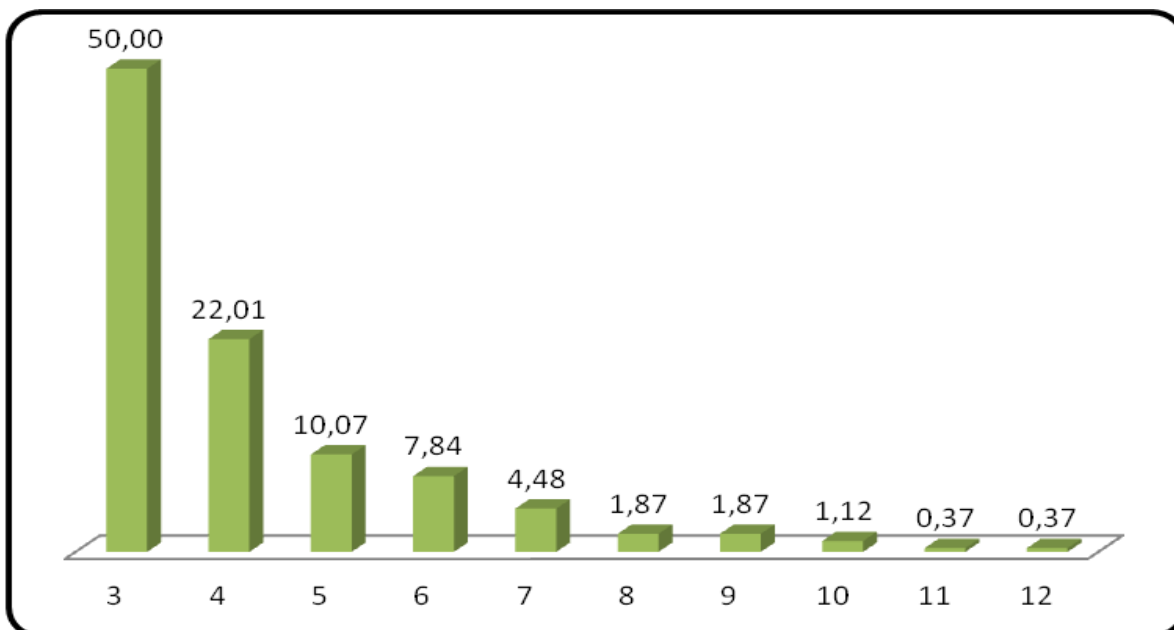


Gráfico 9: Número de empréstimos por cliente

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

A tabela 12 destaca o número de clientes conforme o montante de recursos captados. A faixa com valores de R\$ 10.001,00 a R\$ 20.000,00 teve maior número de clientes, 73 clientes do total, seguido do montante de R\$ 20.001,00 a R\$ 30.000,00 com 57 clientes. Os clientes que utilizaram um montante superior a R\$ 60.000,00 em microcrédito somam 27 clientes.

Tabela 12 – Montante de crédito tomado por cliente

DESCRIÇÃO	Frequência	%
Até 10.000,00	42	15,67
10.001,00 a 20.000,00	73	27,24
20.001,00 a 30.000,00	57	21,27
30.001,00 a 40.000,00	26	9,70
40.001,00 a 50.000,00	32	11,94
50.001,00 a 60.000,00	11	4,10
Acima de 60.001,00	27	10,07
TOTAL	268	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

O gráfico 10 evidencia que a maior parte dos clientes, 27,24% do total, captaram recursos no montante entre R\$ 10.001,00 e R\$ 20.000,00 durante a participação no programa. Os clientes que somaram um total de empréstimos entre R\$ 20.001,00 e R\$ 30.000,00, representaram 21,27% do total, segundo maior.

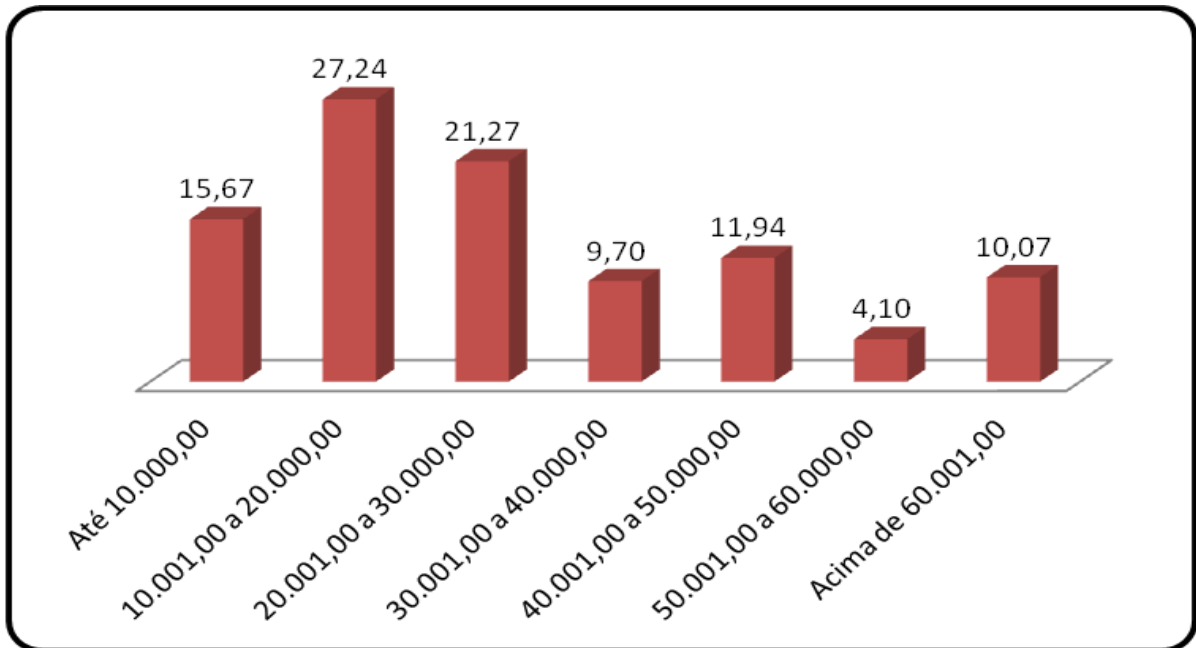


Gráfico 10: Montante de crédito tomado por cliente

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do LSE dos clientes da CREDISOL (2012)

Os empreendedores que captaram um total de empréstimos acima de R\$ 60.001,00 somaram 10,07% do total de clientes analisados.

5 CONCLUSÃO

O objetivo deste trabalho foi demonstrar se o microcrédito é um instrumento de ascensão socioeconômica no sul catarinense.

Para alcançar este objetivo inciou-se a fundamentação teórica com uma apresentação sobre microfinanças e microcrédito. A microfinanças envolve todos os serviços financeiros, como créditos, poupança e seguros, oferecidos por instituições financeiras ou não, para a população de baixa renda que não tem acesso ao sistema financeiro tradicional. Já o microcrédito, parte da microfinanças, é considerado como a concessão de empréstimos, geralmente de baixo montante, para os pequenos empreendedores que encontram dificuldades no acesso ao crédito convencional, utilizando-se de metodologia diferenciada.

As dificuldades enfrentadas por estes indivíduos no acesso ao crédito é um problema que já vem de muito tempo. A falta de garantias reais, a falta de registros contábeis, a assimetria de informações e as dificuldades de escala são algumas das barreiras encontradas por estes empreendedores para a obtenção de crédito no sistema bancário privado. Tais fatos demonstram o importante papel do microcrédito enquanto artifício fortalecedor destes pequenos empreendedores significativos para a economia regional, pelo motivo de tê-los como seu público alvo.

Observou-se conforme a base de dados dos clientes da Credisol no comparativo entre o primeiro e o último LSE que no primeiro, a maior parte dos empreendedores tinha renda inferior a R\$ 1.000,00, já no último LSE a maioria apresentou renda entre R\$ 1.001,00 e R\$ 2.000,00. A renda da maior fatia de clientes apresentou aumento.

A renda familiar e o saldo familiar dos empreendedores analisados apresentou o mesmo comportamento, aumentou se comparado o primeiro LSE com o último.

Com relação ao número de empregos gerados observou-se que tanto no primeiro LSE como no último LSE a grande maioria dos clientes não possui funcionários, portanto este fato não deixa de ser importante, já que ao menos estes geraram seu próprio emprego. No entanto, o número de funcionários foi maior no último LSE, em que apresentou aumento de 129,14% com relação ao primeiro.

Constatou-se que o número de funcionários que trabalham na informalidade é maior que o número de trabalhadores formais.

O microcrédito desempenha um papel importante para os tomadores de crédito, pois como observado a maior parte dos clientes analisados apresentaram aumento significativo em sua renda, renda familiar e no quadro de funcionários.

REFERÊNCIAS

AMCRED-SC, Florianópolis, 2012 Disponível em:

<<http://www.amcredsc.org.br/historico.asp>>. Acesso em: 06 out. 2012.

BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria. **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em:

<<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>> Acesso em: 20 set. 2012.

BITTENCOURT, Gilson. **Microcrédito e Microfinanças no Governo Lula**. Brasília, 2005. Disponível em:

<http://www.fazenda.gov.br/portugues/documentos/2005/Microcredito_Microfinan%C3%A7as_do_Gov_Lula_01-09-05.pdf>. Acesso em: 15 ago. 2012.

BORBA, Paulo da Rocha Ferreira. **Relação entre Desempenho Financeiro e Desempenho Social de Instituições de Microfinanças na América Latina**. 2012. 93 f. Tese (Doutorado em Ciências) – Faculdade de Economia, Administração e

Contabilidade, Universidade de São Paulo, 2012. Disponível em:

<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-15082012-133426/pt-br.php>. Acesso em: 20 set. 2012.

CERVO, Amado Luiz; Berviam, Pedro Alcino. **Metodologia Científica**. 4. ed. São Paulo: Makron Books, 1996.

COÊLHO, Fabiano Costa. **Duas Faces da Mesma Moeda: alcance e limites das microfinanças na luta contra a pobreza**. 2006. 75 f. Dissertação (Mestrado em Teoria Econômica) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006. Disponível em:

<<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12138/tde-02072007-155130/pt-br.php>>. Acesso em: 06 jun. 2012.

CREDISOL. **A CREDISOL**, Criciúma, 2012. Disponível em:

<<http://www.credisol.org.br>>. Acesso em: 06 out. 2012.

CRESWELL, John W. **Projeto de Pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.

DEMO, Pedro. **Introdução à Metodologia da Ciência**. São Paulo: Atlas, 1985.

FARRANHA, Ana Claudia. **Olhares Sobre a Pobreza: entre o global e o local - a experiência de microcrédito no município de Vitória/ES**, 2006. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Instituto de Filosofia e Ciências Humana. Universidade Estadual de Campinas, Campinas. Disponível em:

<http://portal.mte.gov.br/data/files/FF8080812B62D40E012B6E0C730464D2/olhares_sobre_a_pobreza_entre_o_globla_local.pdf>. Acesso em: 20 ago. 2012.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

MONZONI NETO, Mario Prestes. **Impacto em Renda do Microcrédito: Uma Investigação Empírica sobre Geração de Renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia)**, no Município de São Paulo. 2006. 194 f. Tese (Doutorado em Administração Pública e Governo) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/2499/61768.pdf?sequence=2>>. Acesso em: 03 jun. 2012.

NASCE para impulsionar o crescimento da região Sul. **A Força do Microcrédito Catarinense**. Lages, p. 59-65, 06 out. 2012.

PIMENTEL, Janaine Lopes. **Políticas Públicas de Microfinanças: análise da atuação das cooperativas de crédito no Brasil e na Colômbia**. 2009. 87 f. Dissertação (Mestrado em Integração da América Latina) - Integração da América Latina, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/84/84131/tde-28062011-133640/>>. Acesso em: 06 jun. 2012.

POLLHEIN, Paula Cristina. **Análise da Aplicação do Microcrédito no Desenvolvimento de Pequenos Negócios através do Bancrri - Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí-Açú**. 2009. 79 f. TCC (Bacharel em Administração de Empresas) Disponível em: <<http://www4.ifes.com.br/biblioteca/repbib/000000/000000BB.pdf>>. Acesso em: 20 set. 2012.

RIBEIRO, Daniel de Araújo. **Microcrédito como Meio de Desenvolvimento Social**. 2009. 100 f. Dissertação (Mestrado em Direito Empresarial) - Faculdade de Direito Milton Campos, Nova Lima, 2009. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C816A2E2A24F3012E539EACD463F7/DISSE RTA%C3%87%C3%83O%20%20Microcr%C3%A9dito%20como%20Meio%20de%20Desenvolvimento%20Social%20%20por%20Daniel%20de%20Ara%C3%BAjo%20Ribeiro.pdf>>. Acesso em: 21 out. 2012.

RIGHETTI, Carlos Cesar Buosi. **Efeitos do Microcrédito na Geração de Renda em Microempreendimentos: avaliação de impacto do programa Real Microcrédito**. 2008. 150 f. Tese (Doutorado em Administração de Empresas) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2008. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/2576/71050100663.pdf?sequence=3>> . Acesso em: 21 out. 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.** 2009. 172 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Pós-graduação em Desenvolvimento Econômico, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2009. Disponível em: <<http://dspace.c3sl.ufpr.br/dspace/bitstream/handle/1884/20903/SCHREIBER,%20JOSE%20GENTIL.pdf;jsessionid=8BC575A528F209890AF5839D0004760E?sequence=1>>. Acesso em: 15 ago. 2012.

SILVA, Roberto Vilela De Moura. **Disseminação de Programas de Microcrédito: o caso da Região Metropolitana de São Paulo.** 2007. 186 f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública e Governo) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2007. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/Roberto_Vilela_disseminacao_programas_publicos_microcredito.pdf>. Acesso em: 01 jun. 2012.

SOARES, Marden Marques; MELO SOBRINHO, Abelardo Duarte de. **Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito.** 202 f. Brasília: Banco Central do Brasil, 2008. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/livro_microfinan%27as_internet.pdf>. Acesso em: 10 set. 2012

VEAUVY, Alexandre. **Microcrédito como Promotor de Desenvolvimento Social no Brasil: o caso do Banco Popular da Mulher de Campinas.** 2011. 50 f. Monografia (Curso de Relações Internacionais) – Faculdade de Campinas, Campinas, 2011. Disponível em: <http://www.bpm.org.br/upload_fckeditor/file/Monografia%20Alexandre.pdf>. Acesso em: 25 ago. 2012

ZOUAIN, Deborah M.; BARONE, Marcelo F. (Coord.). **Excertos sobre política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social: o microcrédito na era FHC.** *Small Business através do panóptico.* Revista de Administração Pública - RAP. Rio de Janeiro: FGV/EBAPE, 2007. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v41n2/10.pdf>>. Acesso em 10 set. 2012.