

A Importância do Microcrédito para o Desenvolvimento Econômico e Social: um estudo sobre as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de microcrédito.

Autoria: Vilma Meurer Sela, Francis Ernesto Ramos Sela, Saulo Cesar da Costa

RESUMO

Considerando que o desemprego tem se apresentado como a principal causa do empreendedorismo involuntário, o microcrédito desponta como fonte alternativa de recursos aos pequenos empreendedores, formais ou informais, e, ainda, como ferramenta auxiliar no combate à pobreza e exclusão social. Partindo da experiência do professor Muhammad Yunus, em Bangladesh, o microcrédito espalhou-se pelo mundo, chegando também ao Brasil. É adotado como ferramenta de interesse governamental, recebendo, inclusive, apoio dos governos Municipal, Estadual e Federal. Frente à importância do microcrédito, o presente artigo propõe-se a apresentá-lo como instrumento auxiliar de transformação sócio-econômica. Dessa forma, a presente pesquisa visa apresentar a evolução do microcrédito no mundo e no Brasil, assim como, as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de microcrédito no município de Maringá-PR.

Introdução

As modificações estruturais que estão ocorrendo nas economias, a revolução tecnológica e a globalização têm como subproduto a elevação do desemprego. Nos últimos dez anos, o desemprego cresceu de modo acentuado no país. Sem alternativas, muitos trabalhadores acabam entrando na economia informal ou iniciando um negócio próprio, mesmo não possuindo espírito empresarial, ou alguma capacitação em gestão de negócios. Além do despreparo empresarial, enfrentam grande dificuldade para iniciar suas atividades devido à falta de crédito. A ausência de incentivos, aliada à pobreza já existente, reforça as condições de privação das pessoas menos favorecidas. Essas privações, quando em grau acentuado, estabelecem uma relação direta com as drogas, violência, revolta, ou seja, desencadeiam diversos problemas sociais, prejudicando muito o país e afetando todas as camadas sociais.

Sem perspectivas de um emprego formal, muitos trabalhadores acabam iniciando um negócio próprio. Entretanto, além do despreparo empresarial e empreendedor, estes indivíduos enfrentam dificuldades para iniciar e/ou conduzir suas atividades devido à falta de crédito. No Brasil, o acesso ao crédito para o micro e pequeno empresário, sobretudo aquele que está se iniciando nos negócios, continua sendo um problema. Mesmo que tenha uma idéia promissora, o empreendedor não consegue crédito bancário com facilidade. Idéia não é garantia. E é nela que está o problema. (LESSA, 2001, p.40).

O quadro de desemprego e da exclusão social está cada vez mais presente na sociedade como um todo, e tem se caracterizado como forte argumento para que os governantes estabeleçam cada vez mais espaços para o desenvolvimento de experiências como cooperativas, incubadoras de cooperativas, bancos para a concessão de microcrédito, dentre outras alternativas que visem minimizar tais problemas sociais.

O microcrédito surge como fator gerador de emprego e renda para as pessoas sem alento, pois, além de financiar pequenos empreendimentos formais, também permite e fornece condições necessárias àquelas pessoas que não possuem quase nenhum recurso financeiro. O microcrédito tem por finalidade impulsionar o início do negócio para as pessoas que conhecem e têm vontade de desenvolver alguma atividade econômica. Por mais simples que seja a atividade – artesanato,

costuras, doces caseiros, pães, camelôs, vendedores ambulantes, dentre outras, ela contribui para a geração do seu próprio emprego.

Uma vez que esta atividade, formal ou informal, é tida como uma alternativa de sustento, o microcrédito apresenta-se como uma ferramenta disponível para sanar as necessidades financeiras, a um custo relativamente baixo, para aqueles que não tem acesso aos sistemas convencionais de crédito.

As experiências de microcrédito têm demonstrado, através de tomadores de crédito, que é possível criar emprego a partir de uma ação planejada, fazendo com que haja um desenvolvimento local. Este, por sua vez, promove, além de desenvolvimento econômico, o desenvolvimento cultural e social, que traz bem-estar às pessoas a as faz sair em busca de constantes melhorias, tais como escolas, maior participação na comunidade, leituras e outros, melhorando em muito a qualidade de vida local. (QUICK, 2003, p.26).

Frente a essa realidade, o presente artigo propõe-se a mostrar o microcrédito como instrumento auxiliar de transformação sócio-econômica, assim como apresentar um estudo sobre os benefícios e transformações ocorridas no perfil sócio-econômico dos tomadores de crédito de Maringá-Pr, através do Povo de Maringá. Dessa forma, o trabalho irá proporcionar aos empreendedores e aos micro e pequenos empresários de Maringá e região, um estudo sobre as vantagens, facilidades, dificuldades e satisfação dos tomadores de microcrédito, podendo servir de auxílio aos futuros tomadores de crédito, e àqueles que, sem perspectivas financeiras, desejam montar o seu próprio negócio.

Panorama Histórico do Microcrédito no Mundo e no Brasil

O empreendedorismo independe de raça, cor ou classe social, e ocorre tanto entre pessoas que gerenciam grandes empresas, como, também, nos pequenos negócios. Entretanto, via de regra, para empreender necessita-se de recursos financeiros. E é nesse momento de necessidade e escassez de recursos financeiros que o microcrédito entra como fator de transformação, dando oportunidade para os empreendedores de baixa renda. O microcrédito nasceu da necessidade de se criar uma alternativa de crédito para pessoas físicas e jurídicas do setor formal e informal que, por vários motivos, se privam do acesso ao sistema bancário tradicional. Mas, mesmo assim, desejam montar, ampliar ou obter capital de giro para um pequeno negócio. O conceito de microcrédito nega algumas das principais características do sistema tradicional de crédito. Tradicionalmente, o crédito é fornecido baseado em garantias, solidez, patrimônio e tradição financeira do pleiteante ao crédito. Já o microcrédito é fornecido baseado, principalmente, na análise sócio-econômica do cidadão/cliente, realizada por agente de crédito.

Na atividade de microcrédito, a seleção e o monitoramento do crédito são desenvolvidos por um agente de crédito, mediante visitas freqüentes ao local de trabalho do cliente e do contato com seu meio social. O agente de crédito desempenha a função de acompanhamento do empreendimento e está envolvido com todo o processo de liberação e recebimento do crédito.

Pode-se dizer que, enquanto o sistema de crédito tradicional está calçado na agência, suas normas e procedimentos de crédito, o microcrédito está baseado no agente de crédito e na capacidade de avaliação do cliente. A primeira manifestação de microcrédito da qual se tem notícia, ocorreu no sul da Alemanha em 1.846, denominada “Associação do Pão”, criada pelo pastor Raiffeinsen.

“... a Associação do Pão, criada pelo pastor Raiffeinsen. pastor e prefeito da cidade de Flammersfeld. Tentando sanar as conseqüências de um rigoroso inverno, que deixou os fazendeiros locais endividados e reféns de agiotas, Raiffeinsen cedeu-lhes farinha para que, com a fabricação e comercialização de pão caseiro, pudessem obter algum capital.

Foi criada então a "Associação do Pão", que gerou recursos para a constituição de um estoque de sementes de batata, compradas a preços baixos, sob a negociação do próprio Raiffeisen. As sementes foram cedidas a título de crédito aos fazendeiros, que pagaram seus empréstimos após a colheita, obtendo uma sensível melhoria na qualidade da produção de batatas. Com o passar do tempo a associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população empobrecida, em que os mais ricos davam garantia aos empréstimos dos mais pobres." (TANNURI, 2000, p. 41)

Entretanto, o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizar o microcrédito foi a experiência iniciada em 1.976, em Bangladesh, pelo professor universitário Muhammad Yunus, professor de economia, que se encontrava descontente com toda a pobreza que cercava a universidade.

Ressalta-se que Bangladesh é um país asiático com cerca de 127,7 milhões de habitantes, conforme Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2000/2001, com um território 50 vezes menor que o do Brasil e com renda per capita de 280 dólares. Em termos comparativos, Bangladesh ocupa a 150ª posição no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), enquanto o Brasil, a 74ª posição (CAVALCANTE, 2004).

Em relação à situação de pobreza na qual viviam as pessoas em Bangladesh, Yunus (2002) destaca:

“Essas pessoas não eram pobres por estupidez ou por preguiça. Elas trabalhavam o dia inteiro, realizando tarefas físicas muito complexas. Eram pobres porque as estruturas financeiras de nosso país não tinha a disposição de ajuda-las a melhorar sua sorte. Era um problema estrutural, e não um problema individual”. (Yunus, 2002, p.24).

O professor Yunus, influenciado por grande noção de solidariedade humana, concluiu que havia necessidade de romper com o "ciclo vicioso" gerador de mais pobreza. Foi assim que o professor Yunus começou a negociar empréstimos junto a um banco da cidade em nome da população pobre de Bangladesh, oferecendo-se como fiador. A partir dessa iniciativa ele daria início à fase experimental para a criação de uma instituição pioneira voltada para a concessão de pequenos empréstimos à população pobre, especialmente, às mulheres.

A ação prosperou tanto que deu origem, em 1978, ao Grameen Bank, que hoje em dia empresta um total de 2,4 bilhões de dólares em microcrédito para cerca de 2,3 milhões de empreendedores de pequeno porte, que vão ampliando as oportunidades de realização de negócios. Os princípios, a filosofia da atuação e as estratégias para garantir o retorno dos valores emprestados foram aprimorados na prática durante longos anos de gestação e atuação do Grameen Bank. Com adaptações locais, este modelo foi adotado em diversos países, inclusive no Brasil.

Para Yunus, o crédito é uma arma muito efetiva na luta contra a pobreza. Pois é através do acesso ao crédito produtivo, que as pessoas excluídas do circuito financeiro tradicional podem desenvolver melhores condições sócio-econômicas, com dinamização de seus pequenos empreendimentos. O crédito é orientado para o desenvolvimento social ao contribuir para a expansão das atividades das pequenas unidades produtivas no contexto local. Com sua iniciativa, o Professor Yunus transformou a vila perto de onde vivia, em Bangladesh. As mulheres, principais clientes do banco, aprenderam a escrever para poderem assinar a documentação referente ao empréstimo, tornaram-se confiantes em sua capacidade de trabalho e interessadas em aprender cada vez mais.

Segundo Yunus (2002, p. 154), o microcrédito apresentou algumas melhorias na

qualidade de vida das pessoas em Bangladesh, tais como: crescimento na renda das famílias beneficiadas pelo empréstimo; um terço dos clientes deixou a pobreza e outros dois terços estão a caminho disso; as crianças estão mais bem nutridas; houve melhoras na alfabetização e moradia; e, decréscimo de 40% na mortalidade infantil.

Após esta iniciativa, o microcrédito expandiu-se para vários países. O Banco Mundial (BIRD, 2003) calcula que atualmente existem no mundo mais de sete mil instituições desenvolvendo programas de microcrédito, alcançando 16 milhões de pessoas pobres. Operando com taxas de inadimplência no patamar de 5%, elas mantêm cerca de sete bilhões de dólares aplicados em microcréditos, valor que cresce cerca de 30% ao ano. (CAVALCANTE, 2004).

De acordo com informações contidas no site Portal do Microcrédito, as mais importantes instituições de microcrédito no mundo, e suas principais características são:

Gramem Bank – Bangladesh: Fundado em 1.978, atingiu, em 1.994, a expressiva marca de 2 milhões de clientes, uma carteira de empréstimos de cerca de US\$ 500 milhões e um patrimônio líquido em torno de US\$ 1,3 bilhões. Classificado como o maior banco de Bangladesh em volume de aplicação. O êxito do Gramem é particularmente expressivo já que ocorreu em um dos mais pobres países do mundo, com renda per capita em torno de US\$ 200. Há quem condene o Grameen por mudar a estrutura social daquela comunidade. Yunus justifica, a mudança é para melhor, pois como resultado financeiro em dezoito anos o banco passou de um empréstimo de US\$ 27 para US\$ 1 bilhão, e 27 meses após atingia a casa de US\$ 2 bilhões, como resultado social conseguiu ainda reverter à situação de pobreza de 10% da população de Bangladesh.

Fogapi – Peru: Criada em 1.979, em parceria com diversas instituições peruanas ligadas às pequenas empresas, atua como fornecedora de carta de fiança para os micro empresários que não possuem garantia. De posse da carta de fiança do FOGAPI, o micro empresário recorre às instituições financeiras tradicionais. Há pouco tempo passou a oferecer diretamente microcrédito. Possui, também, um cartão de crédito para os micro empresários com limite máximo de US\$ 2.500, que pode ser utilizado exclusivamente junto a estabelecimentos filiados ao sistema para aquisição de insumos e contratação de serviços.

Bank Rakyat – Indonésia: Em 1.984, quando o governo da Indonésia resolveu transformar um banco rural com 3,6 mil filiais, burocráticos e altamente deficitário, num banco de microcrédito eficiente, surgindo o BANK RAKYAT. Em 1.989, o banco já lucrava US\$ 25 milhões. No período de 1.994 a 1.999, foram feitos 7,9 milhões de empréstimos. O banco faz a cada mês 115 mil novos empréstimos, desembolsando cerca de US\$ 50 milhões. A média do empréstimo é de US\$ 437 e a taxa de inadimplência gira em torno de 3,26%.

Bancosol – Bolívia: Iniciou suas operações em 1.986, com um projeto piloto de vendedores urbanos. Tornou-se, então, um banco privado comercial, especializado no atendimento a microempresas do setor formal e informal. A carteira de inadimplentes não ultrapassa a 5%.

Corposol – Colômbia: Nasceu na *Coorporación accion por Bogotá*, em 1.988, por iniciativas de empresários locais. É uma entidade civil sem fins lucrativos especializada no atendimento de microempresários, principalmente os moradores de bairros de invasão. Recebeu apoio de vários organismos internacionais, do governo colombiano e empresários locais. A carteira de inadimplentes é de aproximadamente 0,5% no setor rural e chega a 3% na área urbana.

No Brasil, a economia apresentou, entre 1900 e 1980, um dos mais elevados índices de crescimento entre todas as economias do planeta. Esse crescimento (cuja fase mais intensa ocorreu entre 1950 e 1980) trouxe diversos efeitos benéficos, mas também conseqüências negativas, como o agravamento das desigualdades econômicas e sociais no país. Nos últimos anos, observa-se uma manutenção da taxa de desemprego em nível preocupante e conseqüente

crescimento do setor informal da economia no Brasil. Esse quadro socio-econômico é delineado por Mattoso (2000):

“Na década de 90 o desempenho do mercado de trabalho brasileiro foi desastroso. As aberturas comercial e financeira indiscriminadas, os elevados juros, as privatizações e a sobrevalorização do real favoreceram a ocorrência do mais baixo crescimento econômico do Brasil no século XX, em meio à desestruturação da produção e do emprego doméstico. Neste quadro, as taxas de desemprego mais que dobraram (atingindo um em cada cinco trabalhadores das grandes cidades), foram queimados mais de três milhões de empregos formais e a informalidade e a precarização das condições de trabalho alcançou cerca de dois em cada cinco trabalhadores.” (MATTOSO, 2000, p. 10).

Neste cenário são constituídos pequenos empreendimentos formais e informais que visam garantir renda e ocupação para um grande contingente de pessoas. Elas canalizam seus recursos e conhecimentos no desenvolvimento de seu negócio, porém encontram muitas dificuldades de ordem financeira-administrativa para crescer e se manter no mercado.

A possibilidade de oferecer acesso ao crédito por meio da disseminação do microcrédito pode ser uma alternativa viável para o desenvolvimento de milhões de pequenos empreendimentos em todo o Brasil.

“A escassez de crédito é muito mais severa para os micro e pequenos empreendimentos. Com isso, há uma restrição considerável de sua capacidade produtiva, que ocasiona um impacto negativo na geração de receitas e na ampliação de suas atividades, cuja consequência é o surgimento de um ciclo econômico-financeiro restritivo”. (CAVALCANTE, 2004).

Percebe-se que as instituições de microcrédito vêm atuando exatamente nos setores discriminados pelo sistema financeiro tradicional. Com esse apoio, os pequenos empreendimentos são viabilizados e dinamizados, podendo inclusive ampliar as oportunidades para realização de negócio dos empreendedores formais e informais no contexto local.

No Brasil, a importância do financiamento aos micros e pequenos empreendedores formais e informais, justifica-se pelos seguintes motivos: grande quantidade de estabelecimentos de pequeno porte; crescimento do setor informal da economia; crescimento do desemprego e dificuldade de acesso ao crédito.

As micros e pequenas empresas (MPE), desempenham um papel de fundamental importância no Brasil, assegurando o desenvolvimento e a estabilidade do país. As 4,5 milhões de MPEs formalmente constituídas, respondem hoje por cerca de 45% da mão-de-obra com carteira assinada. Dados do Ministério do Trabalho mostram que nos últimos 5 anos, as MPEs foram responsáveis por 96% dos novos postos de trabalho formais no país. Na economia informal seu peso é ainda maior, com cerca de 9,5 milhões de micro e pequenas empresas e 12 milhões de empregados sem registro, segundo estimativa do Sebrae. (ITACARAMBI, 2004, p.b2).

O apoio aos micro empreendedores brasileiros através do microcrédito é importante, pois, apesar de seu dinamismo e senso de negócio, esses micro empreendedores perdem oportunidades de crescer com segurança, principalmente porque não têm acesso a serviços financeiros adequados. Estima-se que essa massa sem acesso a esses serviços represente mais de 80% do universo de micro empreendedores que atuam no Brasil. Por falta de opção e acesso ao crédito, eles recorrem a fontes de recursos alternativas, como, por exemplo, empréstimos de familiares, amigos e agiotas. (DINOR, 2003).

Visando proporcionar um acesso facilitado ao crédito para os pequenos empreendimentos,

algumas instituições ou programas atuam diretamente na concessão de crédito popular no Brasil, que segundo o site do Banco Central do Brasil, podem ser enquadrados em:

- **Organizações de Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs)** – Sua constituição está subordinada a aprovação do ministério da Justiça, e constituem, por definição, organizações sem fins lucrativos, o que as obriga a ter seu excedente operacional (bruto ou líquido aplicado integralmente na consecução do seu objetivo social).
- **As Sociedades de Crédito ao Microempreendedor** – São fiscalizadas pelo Banco Central. Para seu funcionamento, se faz necessário um patrimônio líquido de no mínimo 100 mil reais. As SCM's não podem desenvolver outras atividades que não estejam ligadas ao microcrédito.
- **As ONGs** - Podem ser subdivididas naquelas que trabalham unicamente com crédito e nas que além do crédito oferecem outros serviços. Operam sem um limite mínimo, podendo assim constituir instituições de menor porte.
- **Os programas governamentais** – São criados e gerenciados pelos governos municipais e estaduais, estando, portanto, vinculados as leis e normas dos Estados e Municípios.
- **As Cooperativas e as Linhas de Crédito Especiais dos Bancos Comerciais, principalmente Governamentais** – Este serviço está restrito aos cooperados e é apenas uma das modalidades de crédito trabalhadas pelas cooperativas, que freqüentemente, também operam crédito para consumo.

De acordo com os dados disponíveis no site do Banco Central do Brasil, existem de 150 a 170 instituições de microcrédito no Brasil. 47% destas instituições são OSCIP's, 31% são ONG's, 12% são SCM's e 10% são estatais ou para-estatais. Essa relação se inverte, se consideramos a participação de cada segmento no valor financiado: 66% no caso dos programas governamentais, 21% no caso das OSCIP's, 12% no caso das ONG's e 1% no caso das SCM's. A maior participação dos programas governamentais deve-se tanto à maior disponibilidade de recursos, quanto à existência de redes mais estruturadas de agências e postos de atendimento (os programas governamentais possuem em média 30 agências, contra 5 das OSCIP's, 4 das ONG's e 3 das SCM's).

A experiência brasileira na área de microcrédito se iniciou na década de 1970, com o programa de crédito da UNO (União Nordestina de Apoio às Pequenas Organizações) na Região Nordeste (Pernambuco e Bahia). Esse programa, que articulava a concessão de créditos com outras modalidades de fomento microempresária, pré-figurava diversos aspectos dos modelos atuais de microcrédito, sendo considerado por muitos como a primeira experiência moderna de microcrédito em escala mundial.

A UNO é uma organização criada por iniciativa e com assistência técnica de pequenas organizações não governamentais, participação de entidades empresariais e bancos locais, especializadas em microcrédito e capacitação para trabalhadores de baixa renda do setor informal, cujas operações eram lastreadas por uma espécie de “aval moral”.

Além da concessão de crédito, a UNO capacitava os clientes em temas básicos de gerenciamento, e produzia pesquisas sobre o perfil do pequeno empreendedor informal e o impacto social do crédito. Financiou milhares de pequenos empreendimentos em Pernambuco e na Bahia, e representou grande referência para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina.

Posteriormente, no ano de 1986, unindo os interesses da UNICEF e da Acción International (a maior rede de microcrédito da América Latina), foram desenvolvidas outras experiências de microcrédito, como: o Banco da Mulher (RJ) em 1984, o Banco de Microcrédito (PR), em 1986 e o Centro Ana Terra (RS) em 1987, que deu origem ao Sistema CEAPE, rede de

organizações de microcrédito atualmente presente em onze estados. O CEAPE, (Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra), surge em Porto Alegre (RS), instituído sob a forma de organização não governamental. O Ana Terra contou com o apoio do Banco Internacional de Desenvolvimento – BID e da Inter-American Foundatio – IAF. O sucesso foi tão grande, que resultou na sua reprodução em vários estados brasileiros e também a criação de novas instituições com apoio da comunidade Solidária, BNDES, SEBRAE, Estados e Municípios.

Desde então, o poder público vem atuando com programas voltados diretamente para o tomador de microcrédito, por meio de bancos oficiais com carteiras especializadas, a exemplo do programa CrediAmigo do Banco do Nordeste, ou através de programas conhecidos como “Banco do Povo”, que trabalham majoritariamente com recursos orçamentários.

Há ainda os programas públicos de auxílio a instituições de microcrédito da sociedade civil e da iniciativa privada. São as chamadas “instituições de segunda linha”, a exemplo do Programa de Crédito Produtivo Popular do BNDES e do Programa SEBRAE de apoio aos segmentos de microcrédito.

O serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE iniciou sua atuação no setor de microcrédito com o objetivo de ampliar as oportunidades de acesso ao crédito para os pequenos empreendimentos, principalmente os informais. O Sebrae é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, porque fornece aos empreendedores todo suporte de que precisam para iniciar sua empresa, bem como consultorias para resolver pequenos problemas de seu negócio.

Sobretudo, a expansão do microcrédito no Brasil, somente aconteceu a partir de meados da década de 1990, estimulada por um conjunto de fatores, dentre os quais se destaca:

- Os efeitos do plano de estabilização monetária, implementado a partir de julho de 1994, que elevou a demanda por crédito por parte dos micro-empresendedores.
- A ampliação do leque institucional envolvido com o microcrédito (até então restrito a ONG's e agências internacionais), que passa a contar também com a participação de instituições públicas dos três níveis de governo.

Dentro deste contexto, encontra-se o Banco Popular do Brasil (BPB), subsidiária do Banco do Brasil S/A que tem como uma das suas principais bandeiras o microcrédito produtivo. Segundo a instituição, o Banco Popular do Brasil quer ser a vanguarda desse caminho e exemplo para outras instituições financeiras. Em abril de 2005, a instituição assinou uma parceria com a Vivacred, uma OSCIP voltada ao microcrédito para as micro e pequenas empresas e empreendedores e pretende fechar mais parcerias com outras OSCIPs. Pois, além de cuidar da identificação e utilização do crédito voltado para o empreendedorismo, essas entidades atuarão como correspondentes da subsidiária do Banco do Brasil aos empreendedores.

Também no ano de 2005 a instituição apresenta mais um produto dirigido à população de menor renda: o Crédito Popular para Financiamento de Bens de Produção. A linha de crédito é direcionada para financiar a aquisição de 12 kits de ferramentas de trabalho, até o valor máximo de R\$ 600,00, para diversos tipos de profissões, dentre elas, jardineiro, eletricista, borracheiro, encanador, mecânico e agricultor. A proposta é oferecer crédito simplificado e com aprovação rápida aos correntistas que não possuam outro tipo de empréstimo ou financiamento no Banco Popular. O objetivo é facilitar a aquisição desses instrumentos geradores de renda, já que eles poderão ser financiados de 4 a 24 meses, com juros de 2% ao mês, sem a necessidade de apresentação de garantias.

Segundo o presidente do Banco Popular do Brasil, Geraldo Magela, a instituição pretende contribuir para a diminuição do índice de desemprego, uma vez que grande parte dos trabalhadores alega não ter condições de começar um negócio próprio por falta de recursos para

aquisição dos instrumentos básicos de trabalho, e finaliza dizendo que o banco é a construção da porta de saída da miséria no país.

O Banco Popular do Brasil atua no fomento ao microempreendedor em vários municípios brasileiros, inclusive em Maringá-PR. Também em Maringá, a “Maringá Crédito Solidário”, conhecida como Banco do Povo de Maringá. Criado em 2001, o Banco do Povo de Maringá atua com a parceria do CESUMAR (Centro Superior de Ensino de Maringá), CODEM (Conselho de Desenvolvimento Municipal), ACIM (Associação do Comércio e Indústria de Maringá), PMM (Prefeitura do Município de Maringá), e foi certificado como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP.

O Banco do Povo de Maringá tem por objetivo social: (a) promover o desenvolvimento econômico e social, através de políticas de combate à pobreza do Município e região; (b) disponibilizar mecanismos de créditos alternativos, sem fins lucrativos; (c) fornecer assistência aos empreendimentos e às iniciativas empresariais; (d) estimular a integração de micro e pequenas empresas; (e) oferecer treinamentos e cursos para qualificação e identificação de novas oportunidades; (f) desestimular o mercado informal, fomentando grupos de trabalhos formais; (g) incrementar o associativismo; (h) integrar as atividades de produção com centros de tecnologia e de certificação; (i) disponibilizar mecanismos de apoio com o mercado; (j) operar em condições compatíveis com a remuneração justa do capital; e (k) prestar os serviços de forma ágil, flexível e sem burocracias, buscando a auto-sustentação financeira, de modo a tornar-se independente do município e de outras entidades públicas ou privadas.

Segundo o presidente do Conselho de Administração do Banco do Povo de Maringá Gilton Domingues Bonneau, no período de julho de 2001 a março de 2005, a instituição realizou 4.240 operações bancárias em Maringá. O Banco do Povo emprestou R\$ 3,99 milhões – uma média de R\$ 941 por financiamento – e foi criado para incentivar a geração de emprego e renda através de empréstimos com juros abaixo do mercado. O limite de crédito é de R\$ 5.000 por pessoa, com prazo para o pagamento de, no máximo, 12 meses e taxa máxima de 3,9% ao mês.

É nítido o avanço que o mercado de microcrédito vem tendo com o passar do tempo. Concomitantemente, cresce o número das instituições que operam o microcrédito, e não somente com o microcrédito produtivo, como também com o crédito consignado aos aposentados do INSS (Instituto Nacional de Seguridade Social), onde várias instituições estão credenciadas para fazer esse empréstimo de pequeno valor e a juros baixos.

É importante destacar que somente depois do marco regulatório, assinado pelo presidente Fernando Henrique Cardoso no ano de 1999, que as SCM's puderam operar no país. Hoje essas instituições contam com o apoio de vários órgãos interessados na promoção do bem estar e inserção social. Esses órgãos atuam como programas de incentivo aos empreendedores de pequeno porte, a fim de reduzir a pobreza por meio de atividades geradoras de renda.

Aspectos Metodológicos

A fim de criar subsídios teóricos para a posterior análise da situação do microcrédito no município de Maringá, realizou-se, primeiramente, uma pesquisa bibliográfica em livros, revistas, periódicos, artigos de jornais e Internet. A pesquisa propriamente dita, caracterizou-se como uma pesquisa de campo descritiva. Para Moraes (1990), “...pesquisas descritivas expõe características de determinada população e/ou determinado fenômeno”. Para a coleta de dados e informações necessárias à análise, utilizou-se de entrevista com funcionários do Banco do Povo de Maringá, fornecedor de microcrédito, assim como, pesquisa realizada junto aos tomadores de microcrédito do município de Maringá. A pesquisa foi realizada no mês de agosto/setembro de 2005, através da aplicação de questionário via telefone, contendo 18 questões a 60 pessoas, representando uma

amostra de aproximadamente 10% da carteira total dos clientes pessoa jurídica do banco, sendo estes, selecionados, aleatoriamente, através de uma planilha fornecida pelo mesmo. Os dados obtidos foram tabulados através de gráficos para proporcionar uma melhor análise quantitativa dos resultados.

Com esta análise metodológica que, de acordo com MORAES (1990, p. 95), é um estudo que se refere a instrumentos de captação da realidade, maneira de atingir determinados fins, buscou-se traçar o perfil dos beneficiados pelo microcrédito, visando uma melhor compreensão do tema abordado, assim como, identificar se o microcrédito de fato refletiu em melhoria nos níveis de qualidade de vida dos seus beneficiários.

Contribuições do Microcrédito através do Banco do Povo de Maringá

Após o levantamento e tabulação dos dados obtidos junto aos clientes do Banco do Povo de Maringá, foi possível a realização de algumas considerações quanto ao perfil dos tomadores de microcrédito, a finalidade desse crédito, as melhorias tanto no negócio quanto na vida particular do tomador de microcrédito, assim como, mostrar alguns pontos positivos e negativos apresentados pelos microempresários em relação ao empréstimo.

A pesquisa revelou que a maioria dos clientes do banco é do sexo feminino, 61,67% dos entrevistados, contra apenas 38,33% do sexo masculino. Este fato ocorre devido ao ingresso da mulher no mercado de trabalho, principalmente com o objetivo de complementar a renda familiar. Todavia, pode-se notar que a maioria das atividades exercidas pelas mulheres é informal, enquanto as atividades exercidas pelos homens, em sua grande maioria, são formais.

A Tabela 1 apresenta a faixa etária dos tomadores de microcrédito.

Tabela 1: Idade dos tomadores de microcrédito

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%	% Acumulada
Até 20 anos	3	5	5
De 21 a 30 anos	11	18.33	23.33
De 31 a 40 anos	30	50	73.33
De 41 a 50 anos	13	21.67	95
De 51 a 60 anos	2	3.33	98.33
De 61 a 70 anos	1	1.67	100
Acima de 71 anos	0	0	
TOTAL	60	100	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Os dados acumulados apresentados na tabela mostram que a grande maioria dos tomadores de microcrédito, cerca de 80%, situa-se acima dos 30 anos, o que não demonstra, necessariamente, um perfil de empreendedorismo para pessoas mais maduras e experientes, pois muitos dos que buscam o microcrédito são micro e pequenos empresários que já estão a algum tempo no mercado, e buscam a ampliação de sua empresa. Entretanto, não deixa de ser considerável o número de pessoas jovens (de 18 a 30 anos) que buscam o empréstimo.

Tabela 2: Grau de escolaridade dos tomadores de microcrédito

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%	% Acumulada
Nenhum	0	0	0
1º Grau incompleto	12	20	20
2º Grau incompleto	20	33.33	53.33
2º Grau completo	22	36.67	90
Superior incompleto	3	5	95
Superior Completo	3	5	100

TOTAL	60	100	100
--------------	-----------	------------	------------

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Com relação ao nível de escolaridade, apesar da simplicidade da maioria dos negócios, cerca de 90% dos entrevistados possuem o 1º e 2º grau (completo ou incompleto). Eses números demonstram que os beneficiados pelo microcrédito possuem apenas uma formação básica. Sendo assim, um percentual de apenas 10% dos tomadores conseguiu chegar ao nível de escolaridade superior, completo ou incompleto. Desta forma, pode-se afirmar que a grande maioria da amostra não possui formação acadêmica em gestão de negócio, presumindo apenas um conhecimento prático da atividade que desenvolve. Assumindo, sobremaneira, um ponto preocupante para a instituição financeira, uma vez que o tomador do microcrédito pode não ter capacidade para gerir o negócio com, apenas, sua própria experiência de vida.

Quanto à informalidade das atividades, tem-se uma equiparação nas as atividades formal e informal, o que demonstra uma realidade preocupante que existe não só em Maringá, mas no Brasil – um grande número de pessoas trabalhando na informalidade, não possuindo o direito aos benefícios e as obrigações de um trabalhador e/ou uma empresa formal.

No que diz respeito ao ramo de atividade, os dados apontam para uma grande variedade de atividades beneficiadas pelo microcrédito fornecido pelo Banco do Povo de Maringá, conforme mostra a Tabela 3.

Tabela 3: Ramo de atividade exercida pelos tomadores de microcrédito

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%
Artesanato	3	5
Bazar	2	3.33
Bolos e Doces Caseiros	3	5
Confecção	11	18.33
Costura	7	11.67
Lanchonete/Bar	2	3.33
Lanche	2	3.33
Mercado	2	3.33
Oficina (moto/carro)	2	3.33
Padaria	2	3.33
Vendas	2	3.33
Outras Atividades	22	36.67
TOTAL	60	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Pode-se afirmar que o ramo de confecção e costuras é a atividade que está na liderança, com 30%, seguida pelo artesanato e pães/doces caseiros, 5%; venda de lanches, 3,33% (carrinhos de cachorro-quente). Existem outros empréstimos de valores pequenos (entre R\$ 300,00 a R\$ 500,00) para pequenas atividades informais, como crochê, customização de roupas, assim como, alguns empréstimos maiores (entre R\$ 3.000,00 e R\$ 5.000,00) para pequenas empresas formais, como oficinas, bicicletarias, loja de roupas, mas são empréstimos isolados que não correspondem a uma porcentagem significativa da amostra. Estes empréstimos juntos correspondem a 36,67% da amostra, demonstrando a diversidade de setores beneficiados pelo microcrédito.

Tabela 4: Motivos que levaram os tomadores de microcrédito a empreender

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%
Estava desempregado	6	10
Desejo de ter o próprio negócio	34	56.67

Complementar a renda familiar	2	3.33
Conhecimento do ramo	18	30
TOTAL	60	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Os dados da Tabela 4 mostram os motivos pelos quais os tomadores de microcrédito foram instigados a empreender. Na identificação das razões que levaram o empreendedor a iniciar sua atividade, os dados da tabela deixam evidente a divisão existente entre a vontade de ter o próprio negócio, aliada ao conhecimento da atividade a ser efetuada. Mostra também que o empreendedorismo por necessidade (desemprego) é muito pequeno em Maringá, pois a grande maioria das pessoas inicia um novo negócio pelo desejo de empreender, ser dono da própria empresa.

A Tabela 5 procura identificar o tempo em que o empreendedor está no negócio.

Tabela 5: Tempo em que o tomador de microcrédito está no negócio.

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%
Menos de 1 ano	2	3.33
De 1 até 2 anos	18	30
De 2 até 4 anos	8	13.33
Acima de 4 anos	32	53.33
TOTAL	60	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Os dados mostram que 66,66% das pessoas estão na atividade há mais de dois anos, e que, destes, 53,33% está há mais de quatro anos no negócio. Ou seja, predomina empréstimos para pessoas que estão há algum tempo na atividade. O índice para negócios com tempo inferior a um ano é reduzido, isto se deve ao fato de que o banco libera empréstimo apenas para quem está há, pelo menos, seis meses em atividade.

Tabela 6: Número de pessoas empregadas pelos tomadores de microcrédito

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%
Nenhum	37	61.67
1 empregado	6	10
De 2 a 4 empregados	10	16.67
De 5 a 6 empregados	6	10
Acima de 7 empregados	1	1.67
TOTAL	60	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Quanto ao aspecto de geração de empregos, a tabela acima mostra que a maioria dos entrevistados, 61,67%, não possui funcionário. Todavia, este fato não deixa de ser importante, uma vez que houve, ao menos, a geração do próprio emprego. Por outro lado, 88,34% dos entrevistados, além de gerar o próprio emprego, contratam até quatro colaboradores em sua atividade. Uma única empresa contava com mais de sete colaboradores – uma pequena fábrica de pregos e parafusos que possui nove pessoas trabalhando.

Quando questionados sobre a forma como conheceram o banco e o microcrédito, a Tabela 7 mostra uma equiparação entre indicações de amigos/familiares com os meios de comunicação.

Tabela 7: Como os tomadores de microcrédito conheceram o banco

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%
Meios de comunicação	25	41.67
Amigos/Familia	25	41.67
Sebrae	1	1.67

Banco	9	15
TOTAL	60	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Estes dados demonstram que os próprios clientes fazem o papel de divulgadores da instituição, caracterizando, assim, um grau de satisfação para com a instituição. Vale ressaltar, também, uma pequena contribuição do SEBRAE, onde, segundo a amostra, apenas uma pessoa procurou o microcrédito indicado pela instituição.

A Tabela 8 apresenta a renda média mensal proporcionada pelas atividades dos tomadores de microcrédito.

Tabela 8: Renda média mensal das atividades dos tomadores de microcrédito

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%
De R\$ 600,00 a R\$ 900,00	16	26.67
De R\$ 901,00 a R\$ 1.200,00	19	31.66
De R\$ 1.201,00 a R\$ 2.000,00	15	25
De R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00	7	11.67
Acima de R\$ 3.000,00	3	5
TOTAL	60	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Com relação aos níveis de renda média mensal recebida na atividade que cada um dos entrevistados exerce, pode-se verificar que a maioria, 58,33% recebe uma renda média mensal entre R\$ 600,00 e R\$ 1.200,00, o que pode ser considerado uma boa renda, comparando-se os níveis de desemprego e os baixos salários pagos atualmente pelo mercado. Por sua vez, o número de entrevistados com renda superior a R\$ 1.200,00 também é grande (36.67%). Porém, uma renda superior a R\$ 3.000,00 é apresentada pela minoria.

Tabela 9: Motivo pelo qual os tomadores de microcrédito recorreram ao empréstimo

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%
Abertura da empresa ou negócio	12	20
Capital de giro	19	31.67
Investimento	29	48.33
TOTAL	60	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Considerando a destinação ou a finalidade do empréstimo obtido, através dos resultados apresentados na Tabela 9, pode-se verificar que a grande maioria dos entrevistados, 48,33%, tomou o empréstimo para investimento em suas atividades, visando melhoria ou expansão do negócio. Em seguida, para 31,67% dos entrevistados, os recursos do microcrédito foram destinados para o capital de giro das atividades. Fica evidente que a destinação do microcrédito é, em sua maioria (80%), para expansão e manutenção da atividade que está sendo exercida. Já para abertura de um novo negócio o resultado foi de apenas 20%.

A pesquisa revelou também que, contrariando o exemplo de Bangladesh, local onde teve início o microcrédito, o aval solidário não predomina em Maringá. Em Bangladesh, diante de tanta pobreza, o aval solidário era a única maneira dos indivíduos honrar com o compromisso assumido. Em Maringá a realidade é diferente, haja vista que as garantias podem ser encontradas com maior facilidade. Sendo assim, pôde-se constatar que todos os entrevistados fizeram o empréstimo sozinho.

Tabela 10: Valor do empréstimo efetuado pelos tomadores de microcrédito

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%
De R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00	19	31,67
De R\$ 1.501,00 a R\$ 3.000,00	32	53,33
De R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00	9	15
TOTAL	60	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

A Tabela 10 retrata as faixas de valores dos empréstimos, onde se constata que a maioria, 53,33%, é de valores intermediários, entre R\$ 1.501,00 e R\$ 3.000,00; seguido pelos pequenos empréstimos entre R\$ 500,00 e R\$ 1.500,00, com 31,67%. A minoria, 15%, toma empréstimos entre R\$ 3.000,00 e o máximo de R\$ 5.000,00.

A instituição empresta valores entre R\$ 500,00 a R\$ 5.000,00. Em entrevista junto ao gerente do banco, o mesmo relatou que empréstimos abaixo de um montante, que gira em torno de R\$ 1.500,00 representa prejuízo para a instituição, pois os custos que demandam de avaliação, consulta (SERASA, SPC), visitas ao local do empreendimento e despesas administrativas são superiores ao retorno do empréstimo, ou seja, não atingem seu ponto de equilíbrio.

Neste panorama de custos e resultados, apesar de se tratar de uma empresa sem fins lucrativos, é importante esclarecer que isto não significa que ela não busque lucro, mas sim, que a mesma não distribui sobras nem resultados aos sócios, como acontece em uma empresa com fins lucrativos. Sendo assim, ela também busca a maximização de resultados, pois desta forma, poderá atingir seus objetivos sociais. Com isso, percebe-se uma carteira com número de clientes mais expressivo, acima de seu ponto de equilíbrio. Ou seja, há uma preocupação com a viabilidade financeira, apesar de não transparecer uma discriminação em relação aos pequenos empréstimos, visto que cerca de 30% da amostra adquiriu empréstimos entre R\$ 500,00 e R\$ 1.500,00. No sentido de buscar um equilíbrio entre os objetivos sociais e os resultados financeiros, a instituição realiza empréstimos maiores com mais frequência para poder viabilizar os pequenos que dão resultado negativo.

Quando questionados sobre as dificuldades na obtenção do crédito, as respostas também foram condizentes com o principal objetivo da instituição – pequenos financiamentos a micro e pequenos empreendedores e empresas. A imensa maioria (83,33%), declarou não ter encontrado dificuldades na obtenção do microcrédito. Dos que mencionaram ter enfrentado alguma dificuldade, esta estava relacionada com a burocracia, garantia do empréstimo e prazo de pagamento, dentre outras dificuldades, mas que, segundo os tomadores, não eram tão relevantes,

Outro aspecto analisado na pesquisa se referiu à possibilidade de os empreendedores dar continuidade às suas atividades sem o empréstimo do microcrédito. Cerca de 68,33% dos entrevistados disseram não ser possível continuar, isso devido ao fato de não possuir outra fonte de financiamento além da instituição onde foi concedido o empréstimo. Por outro lado, 31,67% dos entrevistados disseram possuir financiamento, também, em bancos comerciais e agiotas. No entanto, o microcrédito apresenta-se como uma ferramenta para o desenvolvimento dos negócios, uma vez que apresenta menores taxas de juros, servindo, assim, como uma opção mais viável em termos de custos. Outro atrativo, relaciona-se à concessão de crédito assistida pelos agentes de crédito, que acompanham o empreendimento, possibilitando assim maior segurança no negócio.

A Tabela 11 apresenta as mudanças percebidas na atividade após a contratação do empréstimo.

Tabela 11: Mudanças ocorridas no negócio após a obtenção do microcrédito.

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%
Aumentaram as vendas	28	25,45
Aquisição de mais máquinas, utensílios, materiais e outros	30	27,27

Expansão do negócio/atividade	37	33.64
Melhorou a qualidade do produto	11	10
Contratou mais funcionários	4	3.64
TOTAL	110	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Dentre as melhorias ocorridas no negócio/atividade dos empreendedores tomadores do microcrédito, constata-se que, para a maioria, 60.91%, o empréstimo permitiu a aquisição de máquinas e outros utensílios, assim como a expansão de seus negócios. Isso confirma a tendência de ampliação da atividade exercida pelo empresário com a aquisição do microcrédito e, conseqüentemente, aumento nas vendas, mas não reflete diretamente na contratação de novos funcionários e melhoria na qualidade do produto e/ou serviço oferecido.

Tabela 12: Melhorias na qualidade de vida dos entrevistados e de sua família

DISCRIMINAÇÃO	Nº	%
Possibilidade de adquirir bens para a residência: móveis, eletrodomésticos, eletroeletrônicos, etc.	36	39.56
Reforma da residência	15	16.48
Melhoria na alimentação	12	13.19
Ingresso dos filhos em atividades como: inglês, futebol, cursos.	10	10.99
Lazer (passeios, viagens, clubes)	7	7.69
Possibilidade de comprar roupas, calçados	6	6.59
Estudo dos filhos	5	5.49
TOTAL	91	100

Fonte: Pesquisa de campo com os tomadores de microcrédito.

Quanto à destinação dos resultados obtidos após a utilização dos empréstimos, os dados da Tabela 12 mostram que 56.04% dos entrevistados direcionam esses resultados na aquisição de bens duráveis para a residência (móveis, eletrodomésticos, eletrônicos e outros), assim como na reforma da mesma. Melhoria na alimentação e maiores investimentos com os filhos foram dois fatores que também obtiveram índices consideráveis para a melhoria na qualidade de vida, após o microcrédito.

Referenciando a pretensão de estarem assumindo um novo empréstimo, 73,33% dos entrevistados demonstram interesse. Por outro lado, uma parcela de 26,67% disse que não tomariam o empréstimo novamente. A maioria dos tomadores que não demonstraram novo interesse pelo microcrédito, está considerando o momento atual do negócio, mas não descartou definitivamente a hipótese de, em um segundo momento, vir a utilizar-se dos recursos do microcrédito novamente. Este ponto denota que o fato de não haver interesse de um novo empréstimo não se relaciona a pontos negativos do banco ou do empréstimo em si, mas sim, com a não necessidade de atuais investimentos.

Quando questionados sobre a dificuldade em honrar com o compromisso do financiamento, 26,67% dos tomadores disseram ter algum tipo de dificuldade em pagar o empréstimo. As causas mais comuns foram doença e falta de gerenciamento de fluxo de caixa. Na primeira situação, o tomador é diretamente responsável pela produção (como o exemplo de uma senhora comprou uma máquina de costura e, em seguida, adoeceu. E por esse motivo, teve que ficar sem trabalhar por um tempo. Como não havia outra pessoa para utilizar seu meio de produção, acabou não gerando receita para pagar o empréstimo conforme combinado). No segundo caso, os dados levam a concluir que a dificuldade foi por falta de conhecimento gerencial (o empresário comprou matéria-prima para produção através de recursos destinados a capital de giro com vencimentos mensais. Assim, o caixa ficou negativo e não houve como

honrar as obrigações sem a utilização de reservas ou capital de terceiros).

Quando questionados sobre a possibilidade de indicação do banco e/ou microcrédito a um amigo, 100% dos entrevistados disseram que indicariam, ou até mesmo já indicaram o empréstimo. Os principais motivos dessa indicação foram o bom atendimento prestado pelo banco e as melhores condições obtidas através do microcrédito, tais como: crédito mais fácil, juros menores e a assessoria por parte dos agentes de crédito. Mesmo a parcela dos entrevistados que não está disposta a assumir um novo empréstimo no momento, disse que indicaria o banco a um amigo. Isso demonstra sinal de satisfação com o banco, assim como com o microcrédito.

Considerações Finais

O microcrédito se tornou uma alternativa para a promoção do desenvolvimento sócio-econômico e importante instrumento no auxílio às políticas de combate ao desemprego. Não sendo possível alocar toda a mão-de-obra disponível em ocupações ditas formais, o caminho é a procura por alternativas que venham, ao menos, minimizar o problema. Iniciativas governamentais e de outros órgãos surgem para contribuir com a diminuição do desemprego. O Banco do Povo de Maringá é um exemplo destas iniciativas, que foram desenvolvidas em todo o país.

O Banco do Povo de Maringá foi criado para dar fomento aos que, sem emprego, ou sem perspectiva de crescimento no negócio, pudessem tomar um empréstimo a custos menores, e sem burocracia. À luz deste fato, o banco atende qualquer tipo de pessoa (física ou jurídica), que responda aos requisitos, independentemente de estar, ou não, inserida no mercado financeiro tradicional.

A pesquisa constatou que a condição de vida dos tomadores de microcrédito, na grande maioria, melhorou; e que os padrões de vida da minoria, ao menos, se mantiveram. Não houve manifestações de que tenha ocorrido piora na condição de vida em detrimento do empréstimo, mostrando que seu objetivo social vem sendo contemplado. É importante ressaltar que os relatos referentes à instituição foram quase sempre de elogios e satisfação, tanto que a grande maioria já indicou, ou indicaria, a instituição, o que evidencia o grau de satisfação dos clientes. Desta forma, é coerente afirmar que o microcrédito vem desempenhando, com eficácia, seu papel na sociedade e que, realmente, contribui para a mudança sócio-econômica na vida dos tomadores do empréstimo.

É clara a demonstração de mudanças ocorridas, não só na atividade do tomador de crédito, como também na sua qualidade de vida. Aproximadamente 61% dos entrevistados captaram o empréstimo para investimento no negócio, o que proporciona aquisição de mais máquinas e utensílios, aumento das vendas e elevação da possibilidade de expansão e conseqüente geração de empregos. Quanto às mudanças ocorridas na qualidade de vida dessas pessoas e de suas famílias, identificou-se possibilidades como: aquisição de bens, reforma da residência, lazer, retorno aos estudos ou possibilidade de ver os filhos voltando a estudar. Estas são conquistas que exigem investimento financeiro. E, portanto, essas pessoas as tiveram em virtude da oportunidade do microcrédito.

O microcrédito não é a solução definitiva para combater o desemprego, a exclusão social e a pobreza, embora tenha ajudado milhares de pessoas em várias partes do mundo. Mas é, sem dúvida, instrumento eficiente para tal, desde que aliado a outras políticas, como exemplo, identificação das necessidades de geração de emprego local, com participação da comunidade e prefeitura nesses programas; alfabetização e capacitação profissional; apoio à cultura empreendedora e ao primeiro negócio, dentre outros.

Entretanto, pode-se afirmar que o microcrédito já demonstrou, e vem demonstrando, seu valor no mundo ao que se refere à eliminação da pobreza. Seu objetivo é inclusão social. Basta

haver condições de trabalho, para que surjam os resultados. Sendo assim, pelo que se tem de experiência nos países que desenvolvem esta atividade, o Brasil deve criar facilitadores para uma política de microcrédito, eliminando os inibidores para que se consiga obter resultados satisfatórios frente ao potencial de mercado.

Referências

- BRAGA, Márcio Bobik & TONETO J. Rudnei. **Microcrédito Aspectos Teóricos e Perspectiva**. Informações FIPE, São Paulo, n. 226, 1999.
- CAVALCANTE, André Bezerra. **Microcrédito: uma alternativa de crédito produtivo para o micro e pequeno empreendedor**. Disponível em <<http://integração.fgvsp.br/ano5/15/index.htm>> Acesso em 07 jun. 2005.
- CRUZ, Carla & RIBEIRO, Uirá. **Metodologia Científica Teoria e Prática**. Rio de Janeiro, 2003, Editora Axcel Books.
- DINOR. **Democratização do Crédito no Brasil – Principais Desafios – Atuação do Banco Central**. Banco Central do Brasil. Disponível em <<http://www.bcb.com.br>> Acesso em 09 ago. 2005.
- DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa**. 1.ed, São Paulo, Cultura Editores Associados, 1999.
- ESTUDOS & PESQUISAS DO DIEESE – Ano 1 – Nº1 – junho de 2004, Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos – **Dez anos de Real**. Disponível em <<http://www.dieese.com.br>> Acesso em 02 set. 2005.
- FONTES, Ângela. **Acesso ao Crédito: um direito do empreendedor**. II Seminário do Banco Central sobre Microfinanças. Instituto Brasileiro de Administração Municipal – IBAM. Disponível em <<http://www.ibam.com.br>> Acesso em 10 set. 2005.
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed., São Paulo, Editora Atlas, 2002.
- INTRODUÇÃO AO MICROCRÉDITO**. Disponível em <<http://www.portaldomicrocredito.org.br>> acesso em 10 set. 2005.
- ITACARAMBI Paulo. **Investir na Sustentabilidade**. Folha Valor, Maringá, 15 set. 2004. Empresas & Tecnologia, p.b2.
- KWITKO, Evanda B. (Coord.). **Manual do Agente de Crédito**. Porto Alegre : BNDES/CREAR BRASIL, 1997.
- LESSA, Daniela. **Um alento para os sem-crédito**. Revista Rumos, abril/2001, p.40.
- MANUAL DE REGULAMENTAÇÃO DAS MICROFINANÇAS. **BNDES**. Ago/2000. Disponível em <<http://www.bndes.com.br>> Acesso em 22 de set. 2004.
- MATTOSO, Jorge Eduardo Levi. **Crescimento e Emprego em 2000**. Monitor Mercantil, Rio de Janeiro, mai./2000.
- MORAES, Irany Novah. **Elaboração da Pesquisa Científica**. 3º ed. Rio de Janeiro, Editora Atheneu, 1990.
- MOREIRA, Sérgio. **Crédito para Todos**. Revista Sebrae. Vol.159 PEQN, abr/2002, p.41-48.
- QUICK, Bruno. **Brasil: um Gigante Sustentado por Micro e Pequenos**. Revista Sebrae, ago/set 2003.
- RICUPERO, Rubens. **Para um Mundo sem Pobreza**. Folha de S. Paulo, São Paulo, Dinheiro, 7 fev. 1998.
- SINGER, Paul. **Brasil: um gigante sustentado por micro e pequenos**. Revista Sebrae, vol.10, 2003.

TANNURI, Dulce M. J. Microcrédito. In: SPITZ, André & PEITER, Gleyse (Orgs.). **Desenvolvimento Local: Práticas Inovadoras**. Rio de Janeiro: Oficina Social/Centro de Tecnologia, Trabalho e Cidadania, 2000.

YUNUS, Muhammad. **O Banqueiro dos Pobres**. 1ª ed. São Paulo, Editora Ática, 2002.