



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
COLEGIADO DO CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

ÍCARO NOBRE PESSOA

**UMA ANÁLISE DA CONTRIBUIÇÃO DO BANCO DO POVO DE
VITÓRIA DA CONQUISTA – BAHIA AO FORTALECIMENTO DE
MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS NO PERÍODO 2000 -
2009**

**VITÓRIA DA CONQUISTA – BAHIA
MARÇO DE 2010**



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
COLEGIADO DO CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

ÍCARO NOBRE PESSOA

**UMA ANÁLISE DA CONTRIBUIÇÃO DO BANCO DO POVO DE
VITÓRIA DA CONQUISTA – BAHIA AO FORTALECIMENTO DE
MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS NO PERÍODO 2000 -
2009**

Monografia apresentada ao Colegiado do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, como requisito para a aprovação na disciplina Monografia II e obtenção do Título de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Ms.C. José Antonio Gonçalves dos Santos

VITÓRIA DA CONQUISTA – BA

Março de 2010

ÍCARO NOBRE PESSOA

**UMA ANÁLISE DA CONTRIBUIÇÃO DO BANCO DO POVO DE
VITÓRIA DA CONQUISTA – BAHIA AO FORTALECIMENTO DE
MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS NO PERÍODO 2000 -
2009**

Monografia aprovada em 19 de março de 2010.

BANCA EXAMINADORA

Prof. M.Sc. José Antonio Gonçalves dos Santos
Orientador

Prof. Ms. C. Ronan dos Santos Soares
Examinador

Prof. Ms. C. Darci Rodrigues Alves
Examinador

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por ser a luz para os meus caminhos.

Agradeço aos meus pais, Abel e Vilma, pelos seus esforços para que eu pudesse terminar esta graduação e por acreditarem em mim em todos os momentos.

Agradeço a minha avó Etelvina pelo seu apoio, à minha irmã, Talita pelo companheirismo e ao meu tio Manoel, pela sua amizade verdadeira.

Agradeço ao meu orientador, José Antonio, que além de professor se tornou um grande amigo.

Agradeço aos meus colegas do curso de economia da UESB, que sempre torceram por mim.

Agradeço à equipe do Banco do Povo de Vitória da Conquista, sempre prestativos durante a confecção deste trabalho.

RESUMO

No Brasil, é grande o número de micro e pequenas empresas, e grande parte delas se encontra no setor informal. Sendo assim, a dificuldade de se financiarem é grande e o microcrédito se mostra um elemento de grande relevância na dinâmica produtiva do país, principalmente por ter como público-alvo estes micros e pequenos empreendimentos. Este trabalho é uma pesquisa exploratória, o qual teve como objetivo verificar a contribuição do Banco do Povo de Vitória da Conquista - Bahia, através da oferta de microcrédito, para a melhoria econômica dos micro e pequenos empreendimentos atendidos por ele. Foi utilizada a hipótese de que através da oferta de microcrédito, o Banco do Povo conquistense contribuiu para a melhoria econômica dos microempreendimentos. Para atingir tal objetivo, foi realizada uma análise econométrica sobre o comportamento de algumas variáveis referentes aos clientes desta instituição e seus negócios em função do número de microcrédito contratado, os quais são: receita bruta, ativo circulante, ativo fixo, lucro líquido, pró-labore e renda familiar. O presente estudo teve como conclusão que o microcrédito contribuiu para o fortalecimento dos microempreendimentos atendidos pelo banco do povo conquistense e melhoria da renda dos seus clientes, no entanto, esta modalidade de crédito não pode ser considerada a panacéia na questão do fortalecimento das micro e pequenas empresas, visto que, as mesmas enfrentam outros problemas além da falta de crédito.

Palavras-chave: Microcrédito. Dinâmica produtiva. Micro e pequenos empreendimentos.

ABSTRACT

In Brazil, there are so great number of micro and little companies, and it are largely in informal business area. As well, the difficult to obtain funds is big and the microcredit looks like an element much relevant to productive dynamics of the country, specialty because the micro and little entrepreneurs are the largely public target. The objective of this work was check the contribution of Banco do Povo de Vitória da Conquista-Bahia, though offering microcredit for do better the economy of micro and little entrepreneurs attended by it. It was utilized the hypothesis that by the offering to microcredit that banc have given contribution to better the microempreendimentos. To get this point, it have made an analysis econométrica about the behavior of variables refer to clients of those institution and its business relative of the number of contracted microcredit, those are: billing, current assests, fixed assests, profit, pro-labore and family income. This study have had like conclusion that the microcredit have given contribution for improved of microempreendimentos attended by The Banco do Povo at Vitória da Conquista e better of receipt of its clients, but this credit's form cannot be consider a solution to micro and little company's empowerment question, looking that, those have another problems above the credit missing.

Key words: Microcredit. Productive dynamics. Micro and little companies.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Produção de café de 2002 a 2008 – Vitória da Conquista – BA	53
Tabela 2 – Produtos de origem animal – Vitória da Conquista 2008	53
Tabela 3 – Índices de Desenvolvimento Econômico e Social, segundo seus componentes, de Vitória da Conquista de 1998 a 2006	54
Tabela 4 – Formalidade dos empreendimentos	57
Tabela 5 – Faixa de valor de crédito	58
Tabela 6 – Finalidade do crédito	58
Tabela 7 – Ramo de atividade	58
Tabela 8 – Sexo do tomador do empréstimo	59
Tabela 9 – Tipos de garantias	59

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Produção agrícola em 2006 – Vitória da Conquista-BA 52

Gráfico 2 – Valor anual médio por empréstimo 58

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Conceito de microfinanças, microcrédito, microcrédito produtivo, microcrédito produtivo orientado	21
Quadro 2 – Estrutura do setor de microcrédito no Brasil	41

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	11
CAPÍTULO I: CRÉDITO E ATIVIDADE PRODUTIVA	14
1.1. Crédito e Produção Capitalista	14
1.2. Assimetria de Informação e a Dificuldade de Acesso das Micro e Pequenas Empresas ao Crédito	16
1.3. Microcrédito	19
1.3.1. Conceitos de microcrédito, tipos e características	19
1.3.2. Surgimento e Evolução do Microcrédito	22
CAPÍTULO II: MICROCRÉDITO: ASPECTOS ECONÔMICOS E ESTRUTURAIS.....	26
2.1. Razões do Microcrédito comparado com o crédito Formal	26
2.2. Contribuições do Microcrédito para o Combate à Pobreza e para o Fortalecimento de Microempreendimentos	28
2.3. Microcrédito, microempreendimentos e Informalidade	31
2.4. Sustentabilidade das Instituições Microfinanceiras	33
2.5. O Microcrédito no Brasil	36
2.5.1. Estrutura institucional e Operacional Financeira para o Microcrédito no Brasil	36
CAPÍTULO III: PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA	42
3.1. As Características da Pesquisa e seu Método	42
3.2. Definição e Caracterização do Universo e da Amostra da Pesquisa	42
3.3. Os Dados: Coleta e Tratamento	44
3.4. O Modelo Econométrico	45
CAPÍTULO IV: ESTUDO DE CASO:	49
4.1. Vitória da Conquista e sua Economia	49
4.1.1. Descrição de Vitória da Conquista	49

4.1.2. Aspectos Econômicos	50
4.2. Breve Histórico do Banco do Povo de Vitória da Conquista	55
4.3. Características dos microempreendimentos, dos Empreendedores e do Microcrédito	57
4.3.1. Característica dos microempreendimentos	57
4.3.2. Característica dos microempreendedores	59
4.3.3. Características do microcrédito	59
4.4. Os Efeitos do Microcrédito	60
4.4.1. Os Efeitos do Microcrédito na Receita Bruta dos Microempreendimentos	62
4.4.2. Os Efeitos do Microcrédito no Lucro Líquido dos Microempreendimentos	63
4.4.3. Os Efeitos do Microcrédito no Ativo Circulante dos Microempreendimentos	64
4.4.4. Os Efeitos do Microcrédito no Ativo Fixo dos Microempreendimentos	64
4.4.5. Os Efeitos do Microcrédito no Prólaboro dos Microempreendedores	65
4.4.6. Os Efeitos do Microcrédito na Renda Familiar do Microempreendedores	65
CONCLUSÃO.....	67
REFERÊNCIAS	69
APÊNDICE	73

INTRODUÇÃO

As dificuldades para a obtenção do crédito e acesso a qualquer serviço financeiro dos bancos são significativas. Conforme Kraychete (2004), os excluídos já passam de 50% do total da população. Para os micro e pequenos empreendimentos esta dificuldade é ainda maior. Segundo Parente (2002, p.31), 95% dos microempreendimentos não têm acesso ao crédito convencional. Além disto, a informalidade já atingiu uma grande dimensão, representa 98% das pequenas empresas do país IBEG (2003), e em sua maioria ficam excluídas do Sistema Financeiro Nacional.

As micro e pequenas empresas possuem grande relevância para a economia do país. Segundo SEBRAE (2005), elas representaram 99,2% das empresas brasileiras no ano de 2002 e foram responsáveis por 57,2% da mão-de-obra do país neste mesmo ano. Desta forma, sabendo da importância do crédito para o crescimento e a própria manutenção de qualquer empreendimento no mercado e da importância das empresas de pequeno porte para o país, as instituições que oferecem microcrédito se mostram um elemento fundamental na economia brasileira, pois, possibilita o acesso dos micro e pequenos empreendimentos ao sistema financeiro.

O microcrédito além de ser muito importante para o fortalecimento dos microempreendimentos também é um elemento que contribui para a melhoria da qualidade de vida da população onde está inserido, pois é um instrumento para o combate a pobreza e um elemento importante para o desenvolvimento local (PEREIRA, 2005).

A discussão sobre a ajuda desta modalidade de crédito para a redução da pobreza e desigualdades sociais vem ganhando destaque a nível mundial. Prova disto é o fato da Organização das Nações Unidas (ONU) ter decretado o ano de 2005 como o ano internacional do microcrédito. No Brasil esse assunto vem ganhando importância recentemente, principalmente a partir da década de 90 do século passado. Neste período existiu um aumento considerável no número de entidade ofertantes de microcrédito em vários lugares do país, principalmente devido a participação do setor público.

É neste contexto que se insere este trabalho, o qual tem como objetivo principal verificar a contribuição do Banco do Povo de Vitória da Conquista, através da concessão de microcrédito, para a melhoria econômica dos seus clientes no período de 2000 a 2009. Especificamente, busca-se compreender a importância do crédito para a atividade produtiva, as contribuições do Banco do Povo para o fortalecimento dos microempreendimentos atendidos e para a melhoria da renda pessoal dos microempreendedores.

O problema da pesquisa é: O Banco do Povo de Vitória da Conquista contribui através da oferta de microcrédito para a melhoria econômica dos seus clientes no período de 2000 a 2009? Além disto, tem como hipóteses: O Banco do Povo conquistense contribui para o fortalecimento dos empreendimentos atendidos por ele e esta instituição contribui para a melhoria da renda dos seus clientes.

No primeiro capítulo é feita uma explanação sobre a importância do crédito na dinâmica produtiva e uma breve discussão sobre a relação da assimetria de informação e a dificuldade de obtenção crédito por parte das micro e pequenas empresas. Em seguida, é apresentado o conceito de microcrédito e feito um comentário sobre o seu surgimento e evolução.

No segundo capítulo é realizada uma comparação entre microcrédito e o crédito convencional, em seguida apresentada as contribuições desta modalidade de crédito para a redução da pobreza e fortalecimento dos microempreendimentos. Além disto, é feita uma análise sobre a sustentabilidade das instituições microfinanceiras e é apresentada a estrutura institucional do microcrédito no Brasil.

No terceiro capítulo é especificada as características metodológicas da pesquisa, como: definição e caracterização do universo e da amostra do estudo, coleta dos dados e seu tratamento e o modelo econômico.

No quarto capítulo é feito o estudo de caso. A princípio, é feita uma breve descrição de Vitória da Conquista e sua economia, em seguida é apresentado um sucinto histórico do Banco do Povo conquistense. Além disto, referente ao estudo de caso é feita uma caracterização dos microempreendimentos, microempreendedores, atendidos por esta

instituição, e do microcrédito oferecido pela mesma. Por último, consta uma verificação dos efeitos do microcrédito através de um modelo econométrico.

CAPÍTULO I: CRÉDITO E ATIVIDADE PRODUTIVA

Este capítulo tem por objetivo demonstrar a importância do crédito para a dinâmica produtiva à luz de Smith (1996), Kalecki (1977) e Schumpeter (1997), além de fazer uma explanação sobre a dificuldade de acesso ao crédito por parte das micro e pequenas empresas, que tem, dentre outros motivos, a assimetria de informações. Ainda neste capítulo, fala-se da importância dos micro e pequenos empreendimentos para a economia brasileira e é apresentado o conceito de microcrédito, além de fazer um breve relato sobre o seu surgimento e evolução.

1.1 Crédito e Produção Capitalista

Crédito é uma transação comercial na qual o comprador recebe um bem, serviço ou até mesmo dinheiro, num primeiro momento, em troca da promessa de pagamento no futuro. Nesta transação existem duas características importantes, que é a confiança na promessa do pagamento e o intervalo de tempo entre a obtenção e quitação da dívida (SANDRONI, 1999, P.140).

Dentre os teóricos da ciência econômica, Adam Smith foi o primeiro a introduzir a discussão acerca do crédito no processo produtivo. Ele afirma que, para que haja o crescimento econômico dos empreendimentos e das nações é necessário o acúmulo de capital, para tanto, se faz necessária a existência de poupança. O autor defende ainda que as pessoas de uma nação tenham hábitos frugais e que poupem uma parte da renda para que possam fazer investimentos, ou que possam emprestar a juro a alguém que o faça (SMITH, 1996). Este autor apresenta a sua visão sobre crédito e sua utilização dizendo:

[...] O tomador do empréstimo, por sua vez, pode utilizá-lo como capital ou como um dinheiro reservado para seu consumo imediato. Se o emprega como capital, utiliza-o para a manutenção de mão-de-obra produtiva, a qual reproduz o valor, com lucro. Neste caso, o tomador tem condições tanto para repor o capital como para pagar os juros, sem alienar qualquer outra fonte de sua renda nem interferir nela. Se

utiliza o dinheiro emprestado para consumo imediato, age como um perdulário, dissipando na manutenção de pessoas ociosas aquilo que se destinava a manter pessoas operosas. Neste caso, ele não tem condições nem para repor o capital nem para pagar os juros, sem alienar alguma outra fonte de renda (SMITH, 1996, p.349).

Para Kalecki (1977), o investimento, o consumo dos capitalistas, os gastos do governo e as exportações são os principais componentes que determinam o nível da atividade econômica de um país. O investimento é o elemento de maior relevância para o crescimento econômico, pois ele determina o consumo dos capitalistas, os gastos governamentais e as exportações. Ainda na visão deste economista, a origem do financiamento da produção de uma empresa depende a princípio de recursos próprios e de lucros retidos. Então, para que o investimento possa ser maior, ou que não fique limitado ao lucro do período anterior, o crédito é um elemento fundamental na dinâmica produtiva.

Ao analisar os pequenos empreendimentos brasileiros seguindo a ótica kaleckiana sobre as formas de financiamento da produção, verifica-se uma situação precária devida a escassez de recursos próprios e a dificuldade de reinvestimento de parte dos lucros, por este ser diminuto e retirado praticamente em sua totalidade para o sustento da família do empreendedor.

Schumpeter (1997) por sua vez, afirma que o empresário não dispõe de recursos suficientes para promover as inovações necessárias para o crescimento econômico, sendo necessário o crédito como fonte de financiamento. É através do crédito que o empresário pode adquirir meios de produção, matérias primas e contratar trabalhadores.

Ainda na visão de Schumpeter (1997), o empresário que não realizou excedente no período anterior poderá executar inovações através do crédito. Estas inovações promovem uma revolução nas estruturas da economia, criando uma nova estrutura. Ocorre o que ele chama de destruição criadora, situação na qual a ampliação dos lucros e o sucesso do empresário inovador motiva a difusão da inovação. Existe uma extrapolação destes efeitos em outros setores da economia, que gera novas oportunidades de investimentos e mais inovações.

Logo, evidencia-se a importância do crédito na dinâmica produtiva, pois a partir dos recursos provenientes dele é possível investir na compra de matéria-prima, contratação de mais

funcionários, aquisição de maquinários, dentre outras utilizações que possibilitam a elevação da produção. Além disto, esse incremento na produção contribui para a elevação do lucro, que permite o pagamento dos empréstimos sem onerar tanto a empresa. Sendo assim, projetos que seriam inviabilizados pela falta dos meios financeiros se torna possível através do crédito.

1.2. Assimetria de Informação e a Dificuldade de Acesso ao Crédito por Parte das Micro e Pequenas Empresas Brasileiras.

Tasic (2004 *apud* Stiglitz e Weiss, 1981), fala do racionamento de crédito em situação onde existam os mercados com informações imperfeitas (assimetria de informação). De acordo com este autor, não existe a validade da lei da oferta e procura no mercado creditício. Em que o preço (neste caso os juros) determinaria o equilíbrio entre a demanda e a oferta do crédito. Desta forma, é perfeitamente possível existir a situação na qual existam agentes econômicos dispostos a adquirirem empréstimos à uma taxa de juros mais alta que a taxa corrente e não encontrar quem o conceda.

Segundo Pezzi (2005, *apud* Stiglitz e Weiss, 1984), a instituição creditícia não tem a certeza se o tomador do empréstimo vai honrar o compromisso. Desta forma tenta se assegurar monitorando o comportamento da empresa, porém, encontra dificuldade devido à assimetria de informação. Esta vem a ser a situação que ocorre em uma transação entre duas ou mais partes e uma delas possui mais informações que as outras. Ainda segundo o autor, existem dois tipos de assimetria de informação: seleção adversa (quando uma das partes possui maior informação *ex ante* sobre as variáveis da transação) e risco moral (são ações *ex post* tomadas por uma das partes da transação que não são monitoradas pela outra parte e que podem causar danos pra esta).

No modelo proposto por Stiglitz e Weiss (1981), os bancos ao fornecerem o empréstimo, estão preocupados com o risco de inadimplência e a taxa de juros (quem determina o quanto eles ganharão com a transação). Em decorrência da assimetria de informação, as instituições bancárias têm dificuldade em selecionar os bons pagadores e utiliza a taxa de juros como um

“instrumento de seleção”. Quando o cliente está disposto a pagar uma taxa alta, segundo o banco, isto é um indicio de que ele apresenta uma maior propensão a não cumprir com seus pagamentos. Isto porque, quem está disposto a pagar taxas mais elevadas, está investindo em algo que proporciona um maior retorno, o que quer dizer que possui um risco mais alto (TASIC, 2004).

Sendo assim, ainda de acordo com o modelo de Stiglitz e Weiss (1981), na visão dos banqueiros, quando a taxa de juros aumenta, as empresas que ainda continuam dispostas a adquirirem empréstimos são as que possuem riscos mais elevados. Por este motivo, estas intuições creditícias tendem a considerar o seu retorno máximo esperado na situação em que as taxas de juros estão abaixo do valor que equilibra o mercado. Ainda é possível que diminuam a oferta à medida que as taxas subam. Isto implica no racionamento de crédito, o que impossibilita a execução de muitos projetos economicamente viáveis e socialmente desejáveis (TASIC, 2004).

Outro elemento que pode ser apontado é a reivindicação de garantias reais, que na visão dos banqueiros, reduz a possibilidade da inadimplência; os mais ricos seriam selecionados no momento da transação pelo fato de possuírem mais bens. Porém, existe a possibilidade destes mais afortunados possuírem um maior patrimônio justamente por se arriscarem mais em seus investimentos e empreendedores de perfil mais conservador não obterem rendimentos relevantes e desta forma dispor de poucas posses (TASIC, 2004).

Para Tasic (2004), a tentativa de diminuir os riscos decorrentes da assimetria de informação, por parte das instituições bancárias, faz com que os empreendimentos de pequeno porte tenham uma dificuldade muito maior de obtenção do crédito. Um exemplo disto é a grande exigência por parte dos bancos responder por quase 60% dos motivos de pedidos de empréstimos negados às micro e pequenas empresas¹ do estado de São Paulo (SEBRAE-SP / Fipe, 1999).

¹ O SEBRAE qualifica microempresa como empresa que tem até 19 empregados e faturamento anual de R\$ 240 mil. Já pequena empresa é a entidade que possui até 99 empregados e faturamento anual de R\$ 1,2 milhão.

Conforme Spolador (2001), nesta situação de assimetria de informação as instituições ofertantes de crédito tendem a selecionar os projetos de maior envergadura, embora tenham maior risco preterindo os empreendimentos de menor porte, sendo bons pagadores ou não.

Desta forma fica fácil perceber os motivos de um número tão grande de microempresas sem acesso ao crédito do Sistema Financeiro Nacional. Conforme Parente (2002, p.31) 95% destas não utilizam crédito convencional, fazendo com que esses microempresários sejam obrigados a lançarem mão de recursos próprios, de parentes ou de conhecidos para se financiarem. Em média 88% dos valores utilizados para o investimento de cada empreendimento de pequeno porte em capital de giro é proveniente de recursos próprios e 93% do investimento em capital fixo é oriundo de recursos próprios (SEBRAE, 2005). Isto contribui para que projetos interessantes não sejam colocados em prática ou não sejam implementados.

Segundo Pezzi (2005), dentre os principais motivos que dificultam o acesso das micro e pequenas empresas ao crédito estão: situação legal da empresa desatualizada, falta de recursos próprios, volume insignificante de garantias, problemas com a documentação dos bens ofertados em garantias, falta de controle gerencial dos custos que envolvem o projeto, percentual do faturamento não contabilizado e investimentos não baseados em estudos mercadológicos.

As micro e pequenas empresas brasileiras ainda enfrentam muitas dificuldades, dentre elas estão a falta de crédito. Conforme dados do (SEBRAE, 2007) a taxa de mortalidade destes empreendimentos ainda é alta, no ano de 2005 esta taxa foi de 22%, além disto, 35,9% faliram com até quatro anos de funcionamento. Dentre as causas dessa mortalidade tão elevada, está a falta de capital de giro, que é responsável por 37% dos fechamentos dos negócios neste mesmo ano. Todos estes problemas enfrentados por estas empresas é algo que repercute na economia do país, pois elas representam um número muito grande de empreendimentos. No ano de 2002 elas respondiam por 99,2% do número de empresas brasileiras e eram responsáveis por 57,2% da mão de obra empregada do país SEBRAE (2005).

1.3. Microcrédito

1.3.1. Conceitos de microcrédito, tipos e características.

Quando se fala em microcrédito é importante mencionar microfinanças. Na literatura do microcrédito não existe unanimidade com relação ao conceito de microfinanças. Para alguns estudiosos do assunto significa serviços financeiros, principalmente crédito e poupança, destinados às pequenas atividades produtivas (SILVA, 2007, p. 19 *apud* ROBINSON, 2001, p. 63). Outra definição, mais abrangente a qual é adotada neste trabalho, é apresentada por Alves e Soares (2004, p. 11) e Monzoni (2006). Estes autores qualificam microfinanças como serviços financeiros (crédito, poupança, penhor e seguros) sustentáveis e apropriados para a parcela da população de baixa renda, que se encontra excluída do Sistema Financeiro Nacional. Estes serviços não são necessariamente direcionados para empresas, podendo ter como finalidade, por exemplo, o consumo.

O microcrédito é apenas um tipo de serviço que compõe as microfinanças. A literatura também diverge no que se refere ao conceito do microcrédito. Para alguns autores, significa empréstimo de pequeno valor que possui uma metodologia diferenciada do crédito convencional (crédito oferecido pelas instituições do Sistema Financeiro Nacional), que pode ser direcionado para a produção, tanto como para o consumo, como é o caso do crédito oferecido pelo Banco Popular do Brasil (MONZONI, 2006, p. 15). Para outros autores o microcrédito é um tipo de crédito destinado para a produção, que conforme Monzoni (2006, p. 16), também pode ser chamado de microcrédito produtivo. Segundo Barone *et al* (2002),

Microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais ou formais e à 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 (BARONE *et al*, 2002, p. 11).

Além da definição de microcrédito produtivo, existe outra mais específica ainda, que Monzoni (2006, p. 16) chama de microcrédito produtivo orientado. Este segue uma

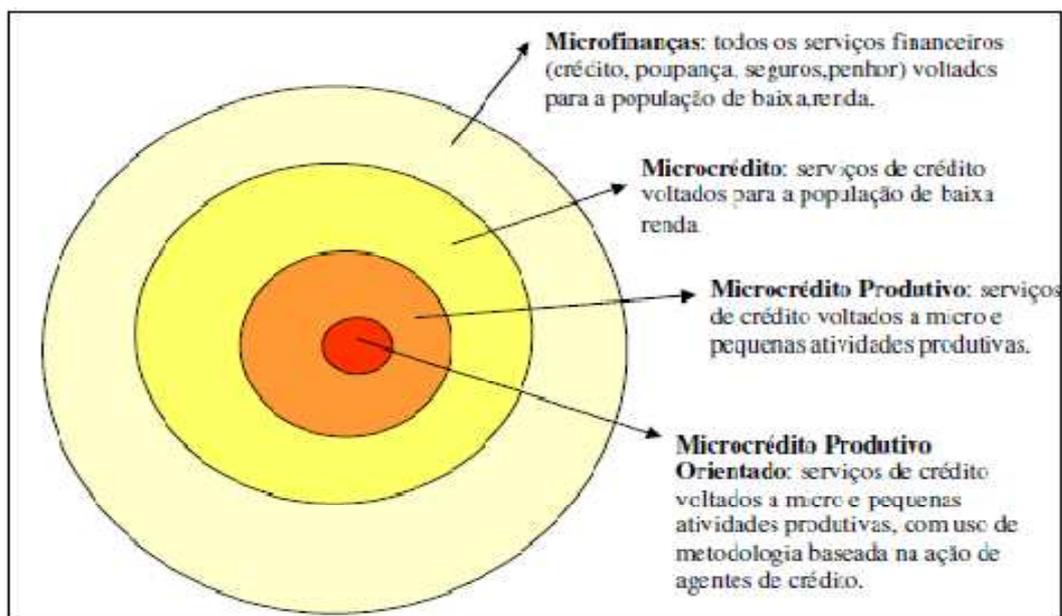
metodologia própria, baseada no acompanhamento técnico nas etapas: da contratação do crédito, da aplicação do dinheiro pelo microempreendedor e o recebimento do mesmo por parte da instituição. Essa relação entre cliente e entidade ofertante, também assume um caráter instrutivo no que se refere à aplicação deste recurso, o que é importante dada à baixa qualificação dos gestores da maioria destes negócios. Este acompanhamento é feito *in loco* pelo agente de crédito, que é o representante da instituição de microcrédito, o qual vai ao estabelecimento do cliente e faz a análise da necessidade e condição de pagamento do empréstimo.

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) qualifica o microcrédito produtivo orientado como:

[...] o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica, 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 acerto, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica; e o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este. (BRASIL, 2004, § 3º, Art. 1)

Na visão de Barone *et al* (2002), as características do microcrédito podem ser resumidas nos seguintes aspectos: tem caráter produtivo; ausência de garantias reais; é orientado e adequado ao ciclo de vida do negócio; está associado ao baixo custo de transação, embora apresente elevado custo operacional. A ação econômica do microcrédito é acompanhada de impacto social. Em outras palavras, este autor, só considera como microcrédito o que é denominado por Monzoni (2006, p. 16) de microcrédito produtivo orientado.

Silva (2007) classifica o microcrédito, que pode ser produtivo ou não e o microcrédito produtivo que pode ser orientado ou não.



Quadro 1. Conceitos de microfinanças, microcrédito, microcrédito produtivo, microcrédito produtivo orientado.
Fonte: Silva (2007).

Outra questão importante é a falta de condição dos tomadores do empréstimo para oferecer garantias reais às instituições. Diferente do que acontece na forma convencional de crédito, não é ofertado bens como garantia, é individualmente indicado um fiador ou, como acontece na maioria dos casos, é utilizado o aval solidário. Este último acontece da seguinte maneira, é formado um grupo, geralmente de três a cinco tomadores, que avaliza cada um dos componentes do grupo, lançando mão assim, do capital social da comunidade (relações de confiança, reciprocidade compartilhada entre as pessoas de uma sociedade, fruto de sua própria interação social). Existem outros elementos que caracterizam a metodologia do microcrédito como o pagamento das parcelas do empréstimo de forma periódica e a renovação consecutiva dos empréstimos com valores cada vez maior quando o anterior for liquidado (BARONE *et al*, 2002; SILVA, 2007, p. 49).

Neste trabalho utiliza-se a definição de Barone *et al* (2002), o que quer dizer que todas as vezes que esse se reportar ao termo microcrédito esta se referindo ao microcrédito produtivo orientado.

1.3.2. Surgimento e Evolução do Microcrédito.

Neste tópico, serão mencionadas algumas das principais iniciativas relacionadas ao surgimento do microcrédito e à sua evolução. Não se tem a pretensão de falar de todos os casos importantes.

Os primeiros indícios de microcrédito que se tem registro na literatura sobre o assunto aconteceram no sul da Alemanha, em 1846. Esta iniciativa ficou conhecida como a Associação do Pão. Ao ver muitos fazendeiros na dependência de agiotas, o pastor Raiffeisen passou a conceder empréstimos de farinha de trigo para a fabricação e comercialização dos pães à eles. Posteriormente, esta associação foi transformada em uma cooperativa de crédito para atender à população mais carente (MONZONI, 2006, p. 44).

Em outros lugares foram surgindo de forma tímida, algumas evidências de microcrédito como a Caisse em Quebec, no Canadá em 1900. Outro exemplo ocorreu em 1953, nos Estados Unidos, quando Walter Krump, presidente de uma metalúrgica, criou um fundo, no qual cada operário fazia o depósito mensal de um dólar. Inicialmente este fundo tinha a finalidade de ajudar os associados, mas, com o passar do tempo tornou-se a Liga de Crédito, e hoje opera nos Estados Unidos e em outros 30 países (MONZONI, 2006, p. 45).

Embora essas experiências apresentem alguns aspectos de microcrédito, foi a partir dos anos 1970 na Ásia e América Latina, que começaram a surgir as instituições de microcrédito de acordo com o conceito de Barone *et al* (2002). Os aspectos que caracterizam estas instituições são principalmente a utilização de garantias alternativas (principalmente o aval solidário); serviços financeiros personalizados através dos agentes de crédito; pagamentos periódicos das parcelas e empréstimos consecutivos cada vez maiores (SILVA, 2007, p. 49).

A iniciativa mais importante nesta área foi a do professor Muhammad Yunus, em 1976, na cidade de Bangladesh: Yunus utilizando do seu próprio dinheiro para conceder crédito à população pobre. Inicialmente o valor dos empréstimos eram de US\$ 27 por um grupo formado de 42 pessoas. Ao perceber a pontualidade com que estes pagavam seus empréstimos

destinados à produção, ele conseguiu financiamentos e doações junto a bancos comerciais, privados e internacionais, e fundou o Banco Grameen (BARONE *et al*, 2002, p. 13).

Este Banco, hoje cobra taxa de juros de mercado e possui metodologia diferenciada dos bancos convencionais. Não exige garantias reais, utiliza o aval solidário (grupo de geralmente cinco tomadores de empréstimos que se avalizam entre si) e o microcrédito é orientado. Esta instituição creditícia já atende a mais de 3 milhões de pessoas e tem ajudado a aumentar a produtividade e melhoria da qualidade de vida destes (BARONE *et al*, 2002, p. 13 – 14).

Outra experiência importante para o desenvolvimento do microcrédito foi o Bank Rakyat Indonésia (BRI). Esta é uma instituição pioneira na oferta de serviços à população de renda baixa. Na América Latina a iniciativa mais importante para a história do microcrédito foi a criação de uma ONG (organização não-governamental) em 1986, na Bolívia, denominada Fundação Para a Promoção do Desenvolvimento da Microempresa (PRODEM), que posteriormente se transformou na controladora do banco comercial de atendimento à microempresas formais e informais chamado Banco Solidariedade S.A (BancoSol) (MONZONI, 2006, p. 48-52).

Atualmente o BancoSol tem cerca de 70 mil clientes, que corresponde a cerca de 40% dos usuários do setor bancário da Bolívia, porém corresponde aproximadamente a apenas 1% do total de ativos dos bancos comerciais deste país, o que evidencia o pequeno valor dos seus empréstimos. Seu crédito é orientado, mas se diferencia dessas duas instituições, citadas anteriormente, pelo fato de conceder empréstimo tanto produtivo como para consumo (MONZONI, 2006, p. 52).

No Brasil, o surgimento das entidades microfinanceiras foi a partir da iniciativa da sociedade civil e com o apoio das instituições estrangeiras. O Estado só começou a participar efetivamente na criação de instituições de microcrédito e dando suporte às mesmas nos anos de 1990.

No entanto, o Brasil é considerado um dos pioneiros na implementação do microcrédito para o setor informal urbano. Em 1973, surgiu o Programa UNO (União Nordestina de Assistência

a Pequenas Organizações). Era uma ONG que trabalhava com microcrédito e capacitação de trabalhadores do setor informal e utilizava o “aval moral”. Esta instituição teve início nas cidades de Salvador, estado da Bahia e de Recife, estado de Pernambuco, a partir da iniciativa ACCION Internacional (organização não governamental com sede em Boston) em parceria com empresas e bancos da localidade. O programa já financiou milhares de microempresas da Bahia e de Pernambuco, sendo durante muito tempo considerado como a principal referência em microfinanças da América Latina. Parou de funcionar depois de 18 anos de atividade, por negligenciar a sua sustentabilidade (BARONE *et al*, 2006, p. 15).

A segunda instituição microfinanceira a atuar no país foi o Banco da Mulher (ONG preocupada com a inserção da mulher na sociedade e sua relação na família), teve início no ano de 1984 na cidade do Rio de Janeiro. Em 1989, com o apoio da UNICEF (Fundo das Nações Unidas para a Infância), o BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) passou a operar na Bahia também. Este banco, além do crédito, oferece capacitação técnica e gerencial e suporte para a comercialização. É filiado ao *Women's World Banking* (WWB), não trabalha apenas com mulheres e além do Rio e da Bahia, atua no Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas e Minas Gerais (MONZONI, 2006, p. 60).

Em 1987 em Porto Alegre surgiu a Rede CEAPE (Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra), que também é uma organização não governamental. A rede contou com o suporte do BID e da AIF (Inter-American Foundation) para a obtenção dos recursos para os empréstimos. Dentro de pouco tempo expandiu para outros estados tornando-se a segunda maior instituição de microcrédito do país, ficando atrás apenas do Crediamigo² (BARONE *et al*, 2002, p. 17).

Em 1996, teve a primeira iniciativa do Estado nesta área, que foi a criação da Instituição Comunitária de Crédito – PortoSol, uma ONG a qual surgiu a partir dos esforços da prefeitura de Porto Alegre em parceria com o governo do Estado do Rio Grande do Sul, Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ) e a Inter-America Foundation, além de contar com o financiamento do BNDES e SEBRAE/RS (MONZONI, 2006, p.61-62). Esta experiência foi

² Crediamigo é um programa de microcrédito criado pelo Banco do Nordeste no ano de 1998.

a primeira de muitas outras participações do Estado na criação de instituições que ofertam microcrédito no país, conforme Barone *et al* (2002, p. 16):

[...] Teve início, então, a formação de um modelo institucional que vem sendo referência para a criação de várias entidades de microcrédito no País, baseadas na iniciativa do Poder Público e no controle pela sociedade civil e apoiadas no princípio da auto-sustentabilidade das organizações.

Em 1998 foi criada a única entidade de microcrédito produtivo orientado, implementado por um banco estatal, o Crediamigo do Banco do Nordeste. Ele presta este tipo de serviço financeiro na região Nordeste do país, norte de Minas Gerais e Espírito Santo e é o maior programa de microcrédito do país (SILVA, 2007, p. 62).

Na esfera pública, a partir da segunda metade da década de 90 do século passado, os estados e municípios passaram a implementar várias instituições de microcrédito, como políticas de ocupação e renda, as quais ficaram conhecidas como Banco do Povo. Estes, possuem estrutura institucional, fonte de financiamentos e políticas de auto-sustentabilidade bastante diversificadas. Exemplos destas instituições são: Banco do Povo Paulista, Banco do Povo de Goiás, Banco do Povo de Juiz de Fora, entre outras (BARONE *et al*, 2002, p. 18).

Além da participação estatal nestas instituições de oferta direta microcrédito ao público, conhecida como primeira linha, o Estado também participou dando suporte à esse tipo de entidade, o que também é conhecido como atuação de segunda linha, e promovendo melhorias no marco regulatório (SILVA, 2006, p. 59). Dentre outras atuações mais importantes do poder público neste período, está a criação do PNMPO (Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado) e Conselho da Comunidade Solidária (um “instrumento” que serve de comunicação entre governo e entidades da sociedade civil).

CAPÍTULO II – MICROCRÉDITO: ASPECTOS ECONÔMICOS E ESTRUTURAIS

Este capítulo tem como objetivo mostrar as especificidades do microcrédito e suas contribuições para o combate à pobreza e para o fortalecimento dos micro e pequenos empreendimentos. Além disto, pretende-se, apresentar a estrutura do sistema de microcrédito no Brasil e algumas questões voltadas à sustentabilidade das instituições microfinanceiras no país.

2.1. Razões do Microcrédito Comparado com o Crédito Formal.

Conforme Kalecki (1977), o financiamento da produção depende dos recursos próprios do empreendedor, dos lucros retidos do período anterior e do crédito. Além disto, Schumpeter (1997) afirma que os empresários que não realizam excedente no período anterior ou que não possuem recursos próprios para o investimento necessitam do crédito para executar a inovação. Levando em consideração que, devido a assimetria de informação, dentre outros fatores, os micro e pequenos empreendimentos ficam praticamente sem acesso ao crédito convencional, o microcrédito é um elemento imprescindível para a dinâmica produtiva, por terem estas empresas como público-alvo.

Segundo Parente (2002, p.27-28), cerca de 95% das micro e pequenas empresas se encontram sem acesso ao crédito. Ainda na visão da autora, o principal motivo disto é a falta de interesse das instituições do sistema financeiro convencional por este segmento. A primeira razão disto, é que os pequenos empreendimentos são vistos como aparentemente instáveis, frágeis, vulneráveis à sazonalidade, não possuidores de registro contábeis confiáveis, dentre outros fatores que somados à pequena quantidade de bens para servir de garantia desestimulam as instituições convencionais concederem empréstimos. Deve se levar em consideração também que os custos de transação são relativamente elevados por causa dos pequenos valores transacionados.

Parente (2002, p. 32) afirma que as instituições de crédito convencional primam pelo lucro e não levam em consideração questões sociais, priorizando assim, transações de valores mais expressivos. Para as instituições microfinanceiras o crédito tem função social e estas buscam apenas a sua sustentabilidade, especializando-se justamente em operações de pequena quantia.

Nas transações convencionais de crédito os trâmites demandam muito tempo, principalmente quanto o tomador não é correntista do banco. Já a concessão do microcrédito é muito menos burocrática e ágil, além disso, lança mão da confiança como ativo social e utiliza garantias alternativas. Isto possibilita à microempresários que possuem patrimônio pequeno participação neste tipo de transação. A utilização do aval solidário possui outra característica interessante, que é o fato de incentivar a criação de redes de apoio mútuo entre os microempresários (PARENTE, 2002, p. 32; SILVA, 2007, p. 49).

Outras diferenças interessantes entre o crédito convencional e o microcrédito são: o fato de o cliente ter ir ao banco várias vezes numa operação creditícia convencional; as terminologias e o atendimento são muito técnicos, além da avaliação do tomador ser feita através de registros contábeis, planos de negócios e liquidez das garantias. A relação entre a entidade ofertante de microcrédito e o cliente é intermediada pelo agente de crédito, que vai até o empreendimento utilizando terminologias e atendimento apropriado ao público-alvo. É ele quem visita a microempresa e faz uma análise de suas necessidades e condições de pagamento de acordo com as características do empreendedor do negócio em questão. Isto reduz a assimetria de informação (PARENTE, 2002, p. 32; SILVA, 2007, p. 50).

Pelo fato do crédito ser orientado, existe uma relação contínua através do acompanhamento do agente de crédito. Quando for o caso, cobranças serão feitas pela mesma pessoa que fez o empréstimo e que será responsável pela renovação do mesmo. Outra característica é o pagamento periódico, em que a primeira parcela vence pouco tempo após a concessão do crédito, facilitando o monitoramento de cada indivíduo por parte da instituição e do próprio grupo do aval solidário. No primeiro empréstimo é concedido um valor mais baixo e é possibilitada a renovação de um valor maior para quem for um bom pagador, levando em consideração a capacidade de pagamento, é claro (SILVA, 2007, p. 49).

2.2. Contribuições do Microcrédito para o Combate à Pobreza e para o Fortalecimento de Microempreendimentos.

Ao analisar a literatura disponível, verifica-se um grande número de estudos a respeito das contribuições do microcrédito para a redução da pobreza, para a redução das desigualdades econômico-sociais, para o desenvolvimento local e para a melhoria da qualidade de vida dos clientes em geral.

O reconhecimento da relevância do microcrédito para a redução da pobreza e desigualdade socioeconômica motivou instituições internacionais de grande importância, como Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e Organização das Nações Unidas (ONU) a se mobilizarem no sentido de apoiar financeiramente e operacionalmente este setor microfinanceiro. Em 2005 a ONU decretou o ano do microcrédito e promoveu a Primeira Conferência de Microcrédito, evento de abrangência mundial com a intenção de atingir em nove anos 100 milhões de famílias dentre as mais pobres do mundo (GIL *et al*, 2008).

Segundo Barone *et al* (2002), o microcrédito representa um elemento imprescindível ao desenvolvimento econômico local. A prática desta modalidade de crédito nas regiões carentes de maneira sustentada e continuada é essencial a redução da pobreza. Isto porque negócios, que não tinham acesso a crédito ou pagavam altas taxas a agiotas, passam a poder contar com este importante instrumento para o seu progresso. Possibilita, ainda, a elevação da renda, e por conseqüência, o consumo (principalmente das famílias de renda mais baixa) e incrementa os níveis de ativos e práticas gerenciais dos microempreendimentos. Pode-se acrescentar que o fato de conceder o microcrédito em regiões menos desenvolvidas contribui para a redução das desigualdades socioeconômicas (BARONE *et al*, 2002, p. 22).

Para Constanzi (2002) esta modalidade de crédito permite a redução da pobreza e inserção social porque amplia a disponibilidade de ativos produtivos em poder dos pobres e excluídos sociais. O autor compara a relevância do acesso ao crédito com a importância do capital humano e educação como ativos produtivos para a redução da pobreza.

Uma parte da renda disponível de um agente econômico é poupada e outra é utilizada para o consumo de bens e serviços ($Y = C + P$). Nas camadas mais baixas da pirâmide social e empresarial, onde as atividades produtivas são de subsistência na maioria dos casos, geralmente a renda disponível é utilizada em sua totalidade no consumo³. A ampliação dos rendimentos advinda do microcrédito aumenta a renda disponível e é utilizada em sua maioria no consumo. Neste caso, gera um efeito multiplicador de renda, que quando ocorre em cada local ou região e se estende por todo o país, impacta a renda nacional. O crescimento da demanda pode induzir o aumento da oferta e ampliar emprego e riqueza em geral (BARONE; ZOUAIN, 2004).

Conceição (2005, p 49) por sua vez, defende que os resultados positivos advindos da concessão do microcrédito transcendem o indivíduo e sua família, estendendo-se ao bairro, à localidade e se transforma em um elemento importante à economia brasileira. Ele ainda defende que esta modalidade de empréstimo é parte integrante das estratégias de desenvolvimento local, na forma de alternativa viável para a reconstituição de vínculos produtivos entre agentes econômicos, comunidades e instituições governamentais.

Segundo Parente (2002, p. 126), mesmo com a globalização existem espaços que as grandes corporações não se interessam em atuar, principalmente por questões relacionadas à escala, os quais são ocupados por outros atores que não as grandes empresas. Apenas 20% da circulação mundial de bens e serviços estão internacionalizados e algo em torno de 40% a 60% das pessoas do mundo trabalham em micronegócios próprios. Neste contexto as micro e pequenas empresas se inserem como um elemento importante à economia, seja por sua maior flexibilidade, ou em alguns casos a possibilidade de atender a pequenos mercados isolados, dentre outros motivos. Por estas razões, o fortalecimento dos pequenos empreendimentos representa um elemento importante para a geração de emprego e renda.

No entanto apesar de tantos benefícios que esse tipo de instituição pode trazer à sociedade, seu potencial ainda está sendo subutilizado no Brasil, principalmente em comparação à outros países do sul e sudeste asiático e até mesmo à alguns países da América Latina (MONZONI,

³Y representa a renda disponível; C representa o consumo e P representa a poupança.

2006). Segundo Monzoni (*apud* Banco Mundial 2004, p. 53), o Brasil, dentre os países da América Latina, é o que apresenta a menor penetração do microcrédito, com apenas 2% dos clientes em potencial atendidos. Enquanto que no Chile atende-se 27% e em El Salvador chega a 69% do público-alvo deste tipo crédito. Além disto, de acordo com Parente (2002, p. 31), 95% dos microempreendedores brasileiros não tem acesso ao crédito.

O microcrédito ainda não conseguiu atingir de forma significativa os níveis mais baixos da pirâmide social, não aproveitando assim o seu potencial de combater a pobreza de forma eficiente Barone *et al* (2002, p. 27). Nas palavras deste autor, as instituições enfrentam problemas estruturais conforme:

As organizações microfinanceiras brasileiras enfrentam deficiências de gestão, envolvendo desde a falta de visão de futuro, pouco conhecimento de estratégias de mercado e de sistemas de informação contábil, operacional e gerencial, e formação insuficiente de recursos humanos. A produtividade dos agentes de crédito ainda é muito baixa na maioria dessas entidades, o que significa que as tecnologias microfinanceiras ainda não estão consolidadas e disseminadas (BARONE *et al*, 2002, p. 8).

Para chegar a resultados desejáveis, é necessário o domínio e difusão de tecnologia microfinanceira, melhoras no que diz respeito à capacitação dos recursos humanos, instrumentos de gestão e sistemas de informação, melhorias no marco regulatório para propiciar o crescimento da oferta e pensar em modelos apropriados para pequenos municípios. O Estado deve dar suporte a outros agentes sejam da sociedade civil ou entidades privadas que se dispõem a contribuir para o atendimento de algumas dessas necessidades do setor de microcrédito (BARONE *et al*, 2002, p.8).

Ainda sobre esta questão, Barone *et al* (2002, p. 9) defende a importância da intervenção do Estado na estrutura do sistema financeiro, na sua capacidade de atender aos mais pobres e na alocação de parte de suas poupanças, através de bancos públicos, em microcrédito. E em parceria com organizações privadas e da sociedade civil, propor mudanças legais no sentido de fortalecer e ampliar a oferta de microcrédito.

Desta forma fica evidente o papel do microcrédito na contribuição para a redução da pobreza, no entanto, este não pode ser considerado a panacéia na resolução deste problema tão

complexo. A disponibilização de recursos financeiros, mesmo que orientado, é apenas um dos elementos de combate a pobreza, que ocorre através do fortalecimento dos microempreendimentos. Além da carência de crédito existem outras dificuldades enfrentadas pelos microempresários, como a dificuldade de acesso aos mercados, dificuldade de acesso às tecnologias e a dificuldade de acesso ao conhecimento e à informação em geral (PARENTE, 2002, p. 129).

2.3. Microcrédito, Microempreendimentos e Informalidade.

O microcrédito surgiu com a finalidade de atender tanto às empresas formais como as informais. Porém, é mais importante para essas últimas pelo fato delas encontrarem maior dificuldade de acesso à financiamentos.

Os impactos do microcrédito ocorrem tanto no âmbito microeconômico como no contexto macroeconômico. Para Sgreccia (2006, p. 35), o microcrédito contribui positivamente para o combate à pobreza e para o desenvolvimento econômico através de ganhos de economias de escala; inserção de microempreendedores, que possuem contas de depósito à vista ou não, no sistema financeiro; inclusão social; aumento do grau de empreendedorismo e; redução da informalidade.

O estudo feito pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2003) revela que 98% das pequenas empresas brasileiras estão concentradas no setor informal. A informalidade, aliada à falta de condição de oferecer garantias reais, deixam os empreendedores de menor poder aquisitivo excluídos do Sistema Financeiro Nacional. Tornando-se um “ciclo vicioso”, pois esta impossibilidade de acesso ao crédito convencional dificulta ainda mais a inclusão social destes e por consequência inclusão no sistema de credito convencional.

Segundo Conceição (2005), a participação do setor informal na População Economicamente Ativa (PEA) tem a mesma intensidade da participação do setor formal no país. Vale ressaltar

os indícios que demonstram dificuldades para o crescimento do emprego formal. Ainda conforme o autor:

[...] a pequena possibilidade de oferta de empregos pelo agronegócio, a despeito de sua trajetória de sucesso; o crescimento da PEA superior ao das vagas celetistas ofertadas; a forte participação da Administração Pública na absorção desta mão-de-obra, através de contratos estatutários, que tem um limite claro na pressão pela contenção do gasto público e na austeridade fiscal. (CONCEIÇÃO, 2005, p. 34-35)

O autor afirma que o setor informal é uma alternativa aos indivíduos que não conseguem se alocar no setor formal e que esse tende a continuar em grande dimensão no país, os reflexos são negativos, pois a informalidade tem uma relação muito próxima com a pobreza. Ela traz alguns fatores limitantes que em muitos casos são empecilhos para que o ocupante do setor informal atinja renda suficiente para que lhe possibilite a ascensão social. Isto, acrescido ao fato de que o pobre não pode “perder tempo procurando emprego”, gera um ciclo vicioso que inibe a melhoria da qualidade de vida desses (CONCEIÇÃO, 2005).

Assim, o microcrédito se constitui em um elemento importante para a economia do país. Pois, as instituições de microfinanças têm como público-alvo justamente este setor que se encontra excluído do sistema tradicional de crédito e pode oferecer empréstimos sem burocracia, sem a necessidade de garantias reais e de forma ágil.

Estudos feito por Conceição (2005) sobre as experiências dos programas de microcrédito São Paulo Confia e Banco do Povo de Juiz de Fora, mostram que 70% dos clientes que tomaram empréstimo no Banco do Povo de Juiz de Fora estão no setor informal. Já no São Paulo Confia, 63% dos seus clientes não tinha tido acesso ao sistema bancário e que 78% obtiveram um acréscimo de 63% do seu faturamento em média.

Em uma pesquisa feita por Carneiro, Matias e Silva (2007) sobre os resultados da atuação da Crescer-Crédito Solidário (OSCIP⁴ que fornece microcrédito, fundada no ano de 2000 em Ribeirão Preto), os resultados também mostraram que o microcrédito contribui para a melhoria da condição financeira do empreendimento. Conforme a pesquisa, dos clientes que

⁴ OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) é uma entidade da sociedade civil de direito privado que não possui fins lucrativos.

fizeram dois empréstimos, 68% tiveram aumento dos seus lucros. Dos que fizeram três, 71% ampliaram a lucratividade do empreendimento e dos que fizeram quatro ou mais, 88% conseguiram um lucro maior.

2.4. Sustentabilidade das Instituições Microfinanceiras.

O principal desafio do sistema de microcrédito como instrumento de melhoria socioeconômica é, segundo Souza (2006) a sua relativa incapacidade de oferta compatível à demanda. Para Sgreccia (2006), a demanda por microcrédito no Brasil ainda é pequena. Para qualquer uma das situações, o custo do microcrédito é elevado, o que compromete a sustentabilidade do setor. Também, existe o consenso entre os autores Sgreccia (2006), Souza (2006) e Alves e Thedim (2004) que a taxa de juros abaixo do mercado não representa uma vantagem ao segmento microfinanceiro.

Desta forma, as taxas de juros aplicadas devem ter um valor que possibilitem a permanência no mercado das entidades ofertantes, mas sem colocar em risco a viabilidade econômica do empréstimo para o microempreendedor. Sendo assim, é mais importante para os microempreendedores que exista uma oferta duradoura de crédito mesmo que a uma taxa mais elevada.

Os custos referentes à oferta do microcrédito são: custos administrativos; os custos do *funding* e os custos decorrentes da inadimplência. Estes dois últimos estão em função do valor emprestado. Conforme Souza (2006), os custos administrativos, ou seja, os custos fixos, possuem maior impacto nos custos totais quanto menor for o montante do empréstimo. Este autor também afirma que o microcrédito apresenta um alto custo devido à provisão para perdas por inadimplência e ao alto custo fixo causado pelo elevado custo operacional.

A grande influência da provisão para perdas por inadimplência nestes valores é pelo fato de a grande maioria dos clientes não terem um histórico creditício e não possuírem garantias. Já nos custos operacionais é devido a metodologia desta modalidade de crédito que exige a visita

in loco dos agentes de crédito para a avaliação e acompanhamento do micro empreendedor durante a utilização do capital (SOUZA, 2006).

Segundo Souza (2006), a taxa de juros necessária para a cobertura apenas dos gastos da instituição, sem a inclusão de despesas destinadas ao crescimento da sua oferta, não é necessariamente menor que as de mercado. Este autor estima um valor de 49,21% ao ano, ou seja, de 3,39% ao mês em média. A prática de uma taxa que possibilite no mínimo a sua sustentabilidade imprescindível para a manutenção da equidade da oferta de capital. Caso isto não aconteça, acarretará numa falência futura desta instituição, o que implica em deixar a oferta agregada ainda menor. Esse autor, ainda afirma que muitas instituições no país cobram taxas insuficientes para a sua sustentabilidade.

Segundo Sgreccia (2006, p.33) custos totais para o tomador do empréstimo é composto por: taxa de juros; tarifas; custos de transação e os custos de oportunidade⁵. Souza (2006) e Bueno e Vilela (2004) afirmam que os custos de transação e de oportunidade (custos fixos), devido ao baixo valor envolvido nas transações de microcrédito possuem grande representatividade dos custos totais do empréstimo e são mais relevantes nesse tipo de operação que os gastos provenientes do juro.

Conseqüentemente, com a metodologia do microcrédito de o agente de crédito visitar o cliente e reduzir ao máximo a burocracia, é possibilitada a diminuição destes custos fixos para o tomador do empréstimo. Na maioria das situações envolvendo o microcrédito, a elevação dos gastos com as taxas maiores representam menos financeiramente que o ganho com a redução relativa dos custos de transação e de oportunidade (BUENO; VILELA, 2004).

Geralmente, os pequenos negócios possuem altas taxas de lucratividade e um bom retorno dos investimentos, e conseguem pagar taxas mais elevadas que empresas de grande porte.

Segundo Souza (2006):

⁵ Os custos de transação são aqueles provenientes do processo de obtenção do crédito, como gastos com a aquisição de certidões, documentos, com transporte, para sacar o dinheiro, dentre outros (BUENO; VILELA; 2004). E os custos de oportunidade são aqueles decorrentes da renda que deixou de ser gerada por causa do processo de obtenção do crédito como a ausência no negócio devido à transação creditícia, por exemplo. (BUENO; VILELA, 2004).

A teoria econômica, através da lei dos rendimentos decrescentes, dá uma explanação mais genérica do por que pequenos negócios podem pagar taxas de juros que, muitas vezes, sufocariam grandes negócios. Os agentes econômicos dispõem de uma variedade de alternativas para aplicar unidades adicionais de capital. Algumas dessas possuem expectativa de altos retornos, enquanto outras, expectativas de retorno mais baixas. Os agentes, então, hierarquizam essas opções, existindo, portanto, uma tendência dos retornos diminuírem a cada unidade adicional de capital empregada.

Para o público-alvo das microfinanças, o acesso oportuno e ágil ao crédito é mais relevante que o preço do dinheiro – isto é, as taxas de juros cobradas pelos empréstimos. A razão para isso é que a produtividade marginal do capital é extremamente alta nos microempreendimentos (PARENTE, 2002, p. 35). Empreendedores de baixa renda, especialmente os comerciantes, podem gerar grandes benefícios com unidades adicionais de capital, diferentemente dos negócios altamente capitalizados.

Outra questão importante a ser discutida, é o fato de muitos microempreendedores utilizarem mercado informal de crédito e já pagarem taxas de juros mais elevadas do que as cobradas em instituições de microcrédito. Por todos estes motivos, os micro empreendimentos podem suportar taxas um pouco mais altas que as dos bancos comerciais.

Mesmo pensando em uma maior taxa de penetração e uma maior competitividade no mercado de microcrédito, a utilização de taxas artificialmente reduzidas é desaconselhada. Caso isto aconteça através de um limite máximo (teto) para as taxa, comprometerá a oferta, pois dificultará o surgimento de novas instituições e até mesmo a sobrevivência das já existentes. Pode ocasionar ainda, a mudança de foco por parte das instituições em busca de uma forma de se manterem (SOUZA, 2006).

Outra maneira de se trabalhar com taxas menores de forma artificial é através do subsidio com recursos governamentais ou de doações. Elimina-se, portanto, o problema da sustentabilidade das instituições, porém continua com outros problemas, a exemplo da atração de demanda, interessada nas taxas mais baixas, que não faz parte do público-alvo. E a tentativa de evitar isto tende a aumentar a burocracia e os custos operacionais, o que vai de encontro com as características do programa (SOUZA, 2006).

Sgreccia (2006) defende que é grande o número de pessoas que necessitam de uma fonte de recursos como o microcrédito, porém a procura ainda é muito pequena, principalmente pelo

fato das instituições de microfinanças serem pouco conhecidas. Ainda na visão da autora, é importante que se desenvolva uma imagem própria, boa e diferenciada destas instituições.

2.5. O Microcrédito no Brasil.

2.5.1. Estrutura institucional e Operacional Financeira para o Microcrédito no Brasil.

O sistema de microcrédito é estruturado por dois tipos de instituições, que são as de primeira linha ou primeiro piso e as de segunda linha ou segundo piso. As de primeira linha são as que trabalham diretamente com os clientes fornecendo microcrédito. As de segunda linha são as que dão suporte às de primeira linha. De acordo com (MONZONI, 2006, p.70):

O segundo bloco é formado pelas instituições denominadas de “segunda linha” ou “segundo piso”, que oferecem capacitação e apoio técnico e provêm recursos financeiros, sob a forma de empréstimos, às instituições de “primeira linha”. Em maiores detalhes, estas instituições de segundo piso oferecem às instituições de primeiro piso: A constituição ou ampliação do seu fundo rotativo de crédito (*funding*) e, portanto, oportunidades de alavancagem. O desenvolvimento institucional, que se constitui em modalidade de repasse, às vezes sob forma de doação, voltado para custeio de parte das despesas da fase inicial de operação, como modernização tecnológica e implantação de ferramentas que contribuam para sua consolidação. A capacitação dos agentes de crédito, gerentes, Conselhos de Administração e lideranças locais

No Brasil são exemplos de instituições de segundo piso o BNDES, por meio do Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) e do Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), o SEBRAE por intermédio do Programa SEBRAE de Microcrédito, o Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), a Agência Catarinense de Fomento (BADESC) e o Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) (BARONE *et al* , 2002).

O PNMPO foi um programa criado pelo Governo Federal, que tem como objetivo a ampliação da oferta de recursos a micro e pequenos empreendimentos, incentivar a integração

destes ao sistema financeiro e oferecer um suporte técnico e financeiro às entidades de microcrédito. Estas organizações adquirem *funding* oriundos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) (OLIVEIRA, 2007).

As entidades microfinanceiras podem ser de três tipos diferentes, as instituições do terceiro setor, as instituições estatais e as instituições privadas. As primeiras são entidades do tipo sem fins lucrativos e podem assumir três formas diferentes: ONG (Organizações não-governamentais), OSCIP ou cooperativas de crédito. As duas primeiras não fazem parte do Sistema Financeiro Nacional (SFN). Por este motivo, as ONGs que realizavam microcrédito não podiam cobrar taxas maiores que 12% ao ano de acordo com a Lei de Usura⁶. Em março de 1999 foi criada a figura jurídica das organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIPs) que contribuiu para a regulamentação do setor de microcrédito e posteriormente em agosto de 2001 foi autorizado à este tipo de entidade atuar sem sofrer as sanções da Lei da Usura (BARONE *et al*, 2002; SILVA, 2007, p. 26).

Segundo Montenegro (1994, p. 10), as organizações não-governamentais são entidades que funcionam institucional e economicamente independentes do Estado. São organizações da sociedade civil que surgem de forma espontânea para a execução de atividades de interesse público (FERRAREZI, 2002, p. 32). Estas foram as primeiras entidades a ofertar microcrédito no país.

A organização da sociedade civil de interesse público é uma entidade do tipo pessoa jurídica de direito privado que não possui fins lucrativos. Esta foi criada a partir da Lei nº 9.790 de 23 de março de 1999, a qual institui e regulamenta o Termo de Parceria. Este termo é um instrumento jurídico que tem como objetivo viabilizar a cooperação entre poder público e a OSCIP para a realização de projetos de interesse público (FERRAREZI, 2002). Estas instituições em 2003 representaram 47% das instituições que operam microcrédito no Brasil, pois muitas outras ONGs de microcrédito se transformaram em OSCIP (OLIVEIRA, 2007). Ainda de acordo com a visão (FERRAREZI, 2002, p.57-58):

⁶ Decreto nº 22.626, de 07 de abril de 1933, conhecida como a Lei da Usura. De acordo com, apenas as instituições financeiras podem cobrar taxas maiores a 12% ao ano.

[...] O Termo de Parceria entre governo e OSCIPS, criado pela Lei nº 9.790/99, corresponde ao avanço que se fazia necessário também na área da obtenção e aplicação de recursos, permitindo a realização de projetos com enfoque cooperativo, desburocratizando, descentralizando e mais flexível, instituindo prestação de contas com foco nos resultados e possibilitando o concurso de projetos para o Estado selecionar a entidade parceira.

As cooperativas de crédito têm como principal objetivo, prestar serviços de natureza bancária aos seus associados principalmente por intermédio da assistência creditícia. Entretanto, essa também atende a outras pessoas que não são associadas à mesma. Com relação à oferta de microcrédito, estas entidades ainda representam uma quantidade pequena.

As instituições estatais são operadas pelo próprio poder público. Elas são imprescindíveis para este setor microfinanceiro através da atuação das entidades de segunda linha e também possui relevância entre as instituições de primeira linha, exemplo disto é o caso do CrediAmigo, que é o maior programa de microcrédito do país, além do Banco do Povo Paulista e do Banco do Povo de Goiás dentre outras instituições que se destacam neste setor (BARONE *et al*, 2002).

As instituições privadas podem ser de dois tipos: Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs) e Bancos Comerciais. As SCMs podem ser controladas por pessoas físicas, pessoas jurídicas, instituições financeiras e inclusive OSCIPs, está subordinada a fiscalização do Banco Central do Brasil e não pode captar recursos perante o público. Elas se diferenciam das OSCIPs principalmente pelo fato de serem de fim lucrativo (BARONE *et al*, 2002).

Já a outra forma de atuação das entidades privadas neste setor, é através dos bancos comerciais, que em agosto de 2003 foram autorizados pelo Banco Central a utilizar 2% do seu recolhimento como depósito compulsório para utilizar como *funding* no sentido de oferecer microcrédito. Esta operação deve ter valor máximo de R\$ 1.000,00 para microempreendedores e R\$ 500,00 para pessoas físicas e possuir taxa de juros efetiva mensal se 2% (CARNEIRO; MATIAS; SILVA, 2007).

As primeiras instituições de microcrédito no Brasil começaram a surgir na década de 70 na forma de ONGs e apoiadas por instituições internacionais, mas de maneira muito tímida ainda. Foi a partir dos anos 90, principalmente depois da estabilização da inflação que começou a aparecer um número mais expressivo de entidades. Foi neste período que os estados e municípios fizeram uso deste instrumento para a geração de trabalho e renda e apareceram os chamados “Bancos do Povo” (CARNEIRO; MATIAS; SILVA, 2007; SILVA, 2007, p.26; GIORGETTE, 2006, p.16; MONZONI, 2006, p.70).

Conforme Universidade Estadual de Campinas (2001), existem duas concepções diferentes de banco do povo. A primeira seria a de Banco do Povo como instituição de microfinanças, que o Estado participa da sua criação, porém ela opera com autonomia em relação ao mesmo, seguindo as leis de mercados e cobrando taxas de juros que cubram os seus custos operacionais. Todavia, isso não quer dizer que não conta com o apoio do poder público ou que não o tenha como parceiro. Estas instituições são de dois tipos: ONG e OSCIP, esta última representa a maioria das entidades.

Apesar das favoráveis condições estabelecidas pelo BNDES na constituição dos fundos dos Bancos do Povo (TJLD e dois anos de carência), estes teriam total autonomia frente ao poder público, ou seja seriam instituições que, operando com regras de mercado, poderiam manter independência frente ao Estado. Seus defensores argumentam que este ponto é essencial para livrar os bancos do povo de ingerências políticas que distorceriam suas funções. Por outro lado, esta maneira de operar tornaria o banco do povo independente de novos aportes financeiros do Estado, desonerando assim os orçamentos oficiais (UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS, 2001).

A segunda seria a metodologia criada pela SERT-SP (Secretaria do Emprego e Relações de Trabalho de São Paulo). Neste caso o Banco do Povo atua por meio de prefeituras municipais utilizando recursos fiscais. Estas alocam agentes de crédito e pagam os seus salários e para evitar utilização do banco do povo com a finalidade de tirar proveito político utiliza-se a fiscalização de Comissões de Emprego Municipal, que são entidades da sociedade civil. Adotando tal procedimento este tipo de instituição pode trabalhar utilizando uma taxa de juros menor e ainda possibilitar a reprodução do seu capital e ampliação do volume de operações de crédito (UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS, 2001).

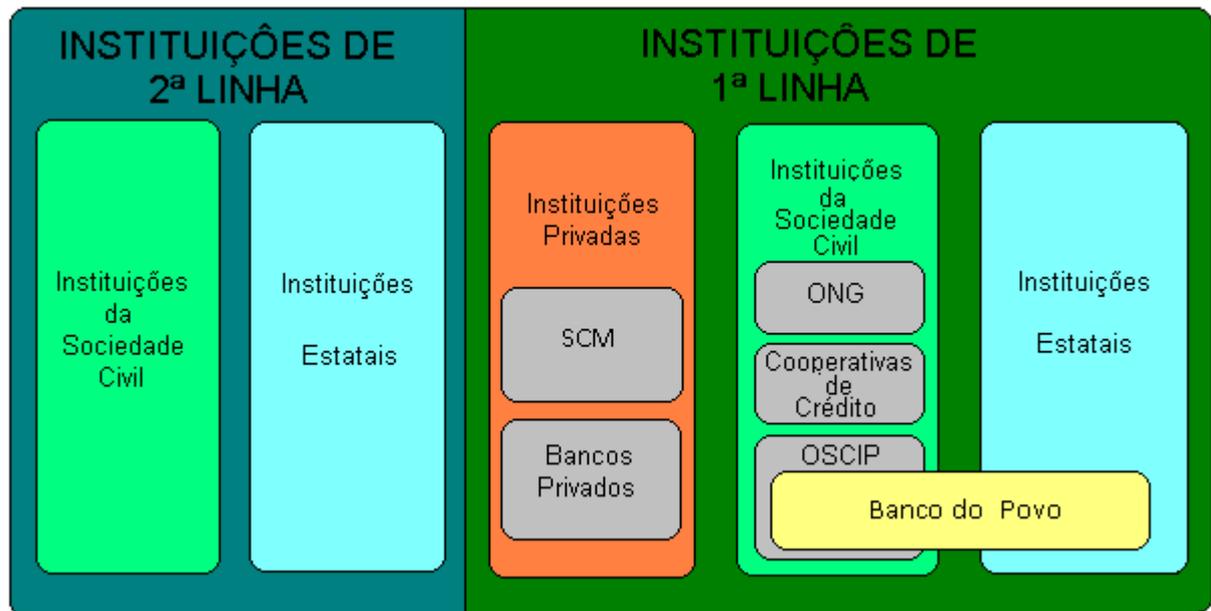
Considerando a grande heterogeneidade de ocupações no Brasil, a SERT avalia que um imenso segmento da população de baixa renda não teria acesso ao crédito em condições de pagar juros de mercado. Este segmento é constituído pelos

trabalhadores autônomos de baixa renda, ou seja nano empreendedores como dogueiros, costureiras de bairros populares, pequenas atividades de reparo e manutenção etc., atividades caracterizadas como auto-emprego. Diferentes das micro e pequenas empresas que auferem lucros que usam capital (máquinas, equipamentos etc.), os nano empreendimentos não operam com capital e sua renda não constitui lucro. Conceitualmente o auto-empregado recebe renda do trabalho e seus instrumentos de trabalho não constituem um capital.

Dada a intensa concorrência neste segmento de atividades dificilmente o auto empregado teria condições de pagar juros de mercado e se o fizesse seria sacrificando importante parcela da renda do seu trabalho, o que implicaria em cortes de despesas ligadas a sua própria sobrevivência (UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS, 2001).

Contudo, ainda de acordo com Universidade Estadual de Campinas (2001), existem alguns pontos em comum nas duas concepções de Banco do Povo, como o dever do Estado de fornecer o fundo necessário ao início da operação da instituição creditícia e financiar o treinamento e qualificação dos agentes de crédito. Assumindo também a responsabilidade de pensar políticas públicas que dêem suporte às atividades financiadas pelo Banco do Povo.

Encontra-se em resumo no quadro 2 um esquema da estrutura do sistema de microcrédito no país esclarecendo que as instituições de segunda linha podem ser da sociedade civil ou do governo. Já as do primeira linha podem ser ONG, privada (Sociedade de Crédito ao Micoempreendedor ou Banco Privado) ou estatal. Os Bancos do Povo podem ser OSCIPs ou entidades geridas pelo poder público.



Quadro 2- Estrutura do setor de microcrédito no Brasil

Fonte: Elaboração própria.

CAPÍTULO III: PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA

Este capítulo tem o objetivo de expor os aspectos metodológicos da pesquisa, mostrar o tipo do estudo, o universo da pesquisa e como foi determinado o tamanho da amostra. Também apresenta como se deu o processo de coleta e tratamento dos dados e caracteriza o modelo econométrico utilizado.

3.1. As Características da Pesquisa e seu Método.

Este trabalho é uma pesquisa exploratória na forma de um estudo de caso, que de acordo com Gil (2000, p.123), tem a característica de “preservar o caráter unitário do objeto estudado e descrever a situação do contexto em que esta sendo feita determinada pesquisa”.

3.2. Definição e Caracterização do Universo e da Amostra da Pesquisa.

A pesquisa foi realizada no município de Vitória da Conquista, situado no sudoeste da Bahia e o universo da pesquisa são todas empresas⁷, informais⁸ ou não, dos setores de comércio serviços e industrial que são ou já foram clientes do Banco do Povo de Vitória da Conquista e que fizeram um número de dez ou mais empréstimos.

Para a confecção deste trabalho foi utilizada uma amostragem probabilística na forma sistêmica. Esta é uma modificação da amostra aleatória simples. Para que seja possível utilizar este tipo de amostragem é necessário que se ordene população de forma que cada

⁷ Organização que possui atividade com fins lucrativos composta por pessoa física ou jurídica, não sendo necessariamente pertencente ao setor formal (PEZZI, 2005, p. 54).

⁸ Este trabalho considera como setor informal as pessoas que se encontram em trabalho sem carteira assinada ou sem remuneração e as atividades desenvolvidas por autônomos, as quais não possuem a separação nítida entre capital e trabalho (CONCEIÇÃO, 2005, p.32).

elemento tenha a sua posição identificada. Ação sucedida pela divisão do número de elementos da população pelo número de elementos que se deseja para a amostra a fim de obtém-se o intervalo de posição pelo qual vai coletando cada elemento da população (GIL, 2000, p.108).

Para encontrar o tamanho da amostra foi utilizada a formula a seguir (FONSECA; MARTINS, 2009):

$$n = \frac{N \cdot \sigma^2 \cdot (Z_{\alpha/2})^2}{(N - 1) \cdot E_r^2 + \sigma^2 \cdot (Z_{\alpha/2})^2}$$

n significa o número de elementos da amostra.

$Z_{\alpha/2}$ representa o intervalo de confiança, que neste caso foi de 95%.

σ representa o desvio padrão da variável em questão.

E_r significa a margem de erro, que neste trabalho foi estimado em 5%.

N representa o número de elementos do universo da pesquisa, que neste caso foi o número de empresários que tomaram dez ou mais empréstimos.

Para o cálculo do tamanho da amostra, primeiro foi feita uma coleta de 30 elementos para poder fazer o calculo do desvio padrão estimado. Dos conjuntos de dados colhidos o que possuía o maior valor desvio padrão foi o da variável ativo fixo (24,78), o qual foi utilizado no calculo, pois, quanto maior o desvio, maior tem que ser a amostra.

O número de clientes do Banco do Povo com dez ou mais empréstimos foi de 227 (N). Utilizando todos esses valores na formula chegou ao resultado $n = 66,87$ e ao arredondando este valor para 67 foi encontrado o número de clientes da amostra.

3.3 Coleta e Tratamento dos Dados.

A coleta dos dados se deu através de uma pesquisa documental nas fichas cadastrais dos clientes do Banco do Povo com a finalidade de obter informações que possibilitassem fazer uma relação entre o número de empréstimos tomados e a evolução de indicadores que mostrem a situação financeira do empreendimento e a renda do empresário. A fim de verificar se o microcrédito contribui ou não para a melhoria socioeconômica dos clientes do Banco do Povo conquistense.

Para tanto, foram analisadas as variáveis relacionadas ao microempreendimento: receita bruta, lucro líquido, ativo fixo total e ativo circulante. Além das variáveis relacionadas ao empreendedor: pró-labore e renda da família do empreendedor. Por este motivo serão analisados apenas clientes que contrataram dez ou mais empréstimos, pois só com uma quantidade maior deste pode-se verificar de forma mais clara a variação dos indicadores citados.

Foram colhidos os dados referentes a essas variáveis citadas de cada cliente referentes ao período do primeiro empréstimo e ao último. A partir deles são calculadas as variações percentuais de cada variável. Exemplificando: pega-se o valor do ativo circulante do empreendimento de um cliente quando fez o primeiro empréstimo e o valor do período em que fez o último empréstimo, em seguida verifica a sua variação percentual.

Estes dados obtidos foram deflacionados utilizando o índice IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo), referentes à janeiro de 2000, ano em que começaram a acontecer os primeiros empréstimos da instituição (Banco Central, 2010). Para tanto, foi utilizada a fórmula apresentada por Hoffman (1998, p. 329-331), descrita como:

$$V_r = (V_t/I_t).100$$

V_r = significa o valor deflacionado em relação ao período desejado.

V_t = é o valor a preços correntes.

I_t = é o índice do período a ser deflacionado.

O I_t é obtido a partir do valor da inflação do período em questão somada a 1.

3.4. O Modelo Econométrico.

No intuito de verificar a contribuição do microcrédito oferecido pelo Banco do Povo para o fortalecimento dos microemprendimentos dos seus clientes e para a qualidade de vida dos mesmos, este trabalho fez uso de um modelo econométrico. Dentre alguns dados dos arquivos da própria instituição foram utilizados: receita, lucro líquido, ativo circulante e ativo fixo, para verificar a questão do fortalecimento das microempresas, e pró-labore e renda da família, para verificar os impactos do microcrédito na qualidade de vida dos clientes. Foi analisada a variação percentual destes dados citados (variáveis explicadas) em função do número de microcrédito, que é a variável explicativa.

Foi utilizada a seguinte simbologia para as variáveis:

Y_R = Variação percentual da receita do empreendimento.

β_{2R} = Coeficiente angular da variável receita.

β_{1R} = Coeficiente linear da variável receita.

Y_L = Variação percentual do lucro líquido.

β_{2L} = Coeficiente angular da variável lucro líquido.

β_{1L} = Coeficiente linear da variável lucro líquido.

Y_{AC} = Variação percentual do ativo circulante.

β_{2AC} = Coeficiente angular da variável ativo circulante.

β_{1AC} = Coeficiente linear da variável ativo circulante.

Y_{AF} = Variação percentual do ativo fixo.

β_{2AF} = Coeficiente angular do ativo fixo.

β_{1AF} = Coeficiente linear da variável ativo fixo.

Y_{PL} = Variação percentual do pró-labore.

$\beta_{2_{PL}}$ = Coeficiente angular da variável pró-labore.

$\beta_{1_{PL}}$ = Coeficiente linear da variável pró-labore.

Y_{RF} = Variação percentual da renda da família.

$\beta_{2_{RF}}$ = Coeficiente angular da variável renda da família.

$\beta_{1_{RF}}$ = Coeficiente linear da variável renda da família.

X = Número de empréstimos de microcrédito.

A Receita corresponde ao faturamento do empreendimento, ou seja, todo o dinheiro que entrou na empresa originado de vendas à vista e de recebimentos de vendas anteriores ao período em questão (SANDRONI, 1999, p.512).

O ativo circulante significa para a empresa o somatório dos recursos que se encontram no caixa, no banco, na forma de estoques de mercadorias, matéria-prima, produtos em processo de fabricação e contas a receber. Enquanto que o ativo fixo representa o valor somado das instalações, das máquinas e equipamentos da produção, dos imóveis, veículos e dos móveis e utensílios (PEREIRA, 2005, p. 27).

O pró-labore se traduz na remuneração do empresário pelo seu trabalho, ou seja, as retiradas do mesmo para o seu próprio uso. Enquanto que o lucro líquido significa a remuneração do capital investido na empresa, depois de pagar todos os custos. Estes podem ser retirados na forma de pró-labore ou serem reinvestido no empreendimento (PEREIRA, 2005, p. 27).

No modelo econométrico foi utilizada a regressão linear simples através do método dos mínimos quadrados ordinários. Segundo Ribeiro (2004, p. 199) e Gujarati (2006, p. 32), a regressão linear consiste em demonstrar uma relação de função entre duas variáveis, por intermédio de um modelo do 1º grau, a partir de um determinado número de pares de observações.

Conforme Levine, Berenson e Stephan (2000, p. 520) a regressão linear simples tem o mesmo significado que encontrar a linha reta que melhor se ajuste aos dados e o melhor ajuste é aquele onde os valores ajustados possuam os menores erros possíveis. Ainda segundo os

autores, o método dos mínimos quadrados ordinários é a técnica matemática que determina os coeficientes de forma a minimizar estes erros.

Sendo assim, a regressão linear simples consiste em encontrar o coeficiente angular (β_2), ou seja, o valor que determina a variação esperada na variável dependente (Y) dado o acréscimo de uma unidade da variável independente (X) e encontrar o valor do intercepto (β_1), que é o valor esperado para a variável determinada quando a variável determinante for igual a zero (GUJARATI, 2006, p.34; MATOS, 2000, p. 43). Ela pode ser representada dessa forma:

$$Y_i = \beta_2 \cdot X_i + \beta_1 + \epsilon_i$$

$$(i = 1, 2, 3, \dots, n)$$

Onde o ϵ significa o erro, ou seja, o elemento que representa todas as diferenças entre os valores amostrais e os estimados, e n é o número de observações.

Como mecanismo para se comprovar a validade dos coeficientes estimados foi utilizado um teste de significância muito conhecido e utilizado: o teste t (MATOS, 2000, p. 71). Segundo Gujarati (2006, p.104): “Em termos gerais um teste de significância é um procedimento em que os resultados amostrais são usados para verificar a veracidade ou a falsidade de uma hipótese nula”.

Adotando-se, portanto, a hipótese nula (H_0) como sendo $\beta_2 = 0$ (não existe nenhuma relação entre as variáveis analisadas) e a hipótese alternativa (H_1) como $\beta_2 \neq 0$ (existe nenhuma relação entre as variáveis analisadas). Para verificar a veracidade da hipótese nula faz o cálculo do teste t . Se o módulo do valor encontrado for maior que o tabelado rejeita-se a hipótese nula e adota a hipótese alternativa como verdadeira, ou seja, X provoca um impacto em Y .

Para poder mensurar a qualidade do poder explicativo dos parâmetros é o coeficiente de determinação amostral r^2 . Ele mede o grau de ajuste da reta de regressão relacionada aos

dados amostral. O seu valor varia de 0 a 1, ou de 0% a 100%, zero é o caso extremo, onde não existe nenhum destes dados localizado sobre a reta estimada e 100% é o outro extremo onde todos os dados estão sob a reta estimada (GUJARATI, 2006, p. 65-69).

Gujarati (2006, p. 65-69), afirma que o r^2 é o indicador de qualidade de ajustamento da reta de regressão mais utilizado. Ele mede o quanto da variável Y é explicada pela variável X , ou seja, pode-se verificar através dele se o modelo encontrado é adequado ou não para estudar o comportamento da variável determinada. Trabalhos como o de Pereira (2005), consideram que o r^2 por volta de 20% aceitável para esse tipo de estudo.

É válido lembrar também que, todos esses dados que alimentaram o modelo foram levantados pelos agentes de crédito em consulta com os clientes da instituição no momento da análise de crédito. Ação justificada por conta da maioria destes não possui registros contábeis formais.

CAPÍTULO IV: ESTUDO DE CASO

Este capítulo tem como objetivo apresentar o estudo de caso feito neste trabalho sobre a contribuição do Banco do Povo de Vitória da Conquista, através da oferta de microcrédito, para o fortalecimento dos micro e pequenos empreendimentos.

4.1. Vitória da Conquista e sua Economia.

4.1.1. Descrição de Vitória da Conquista.

Vitória da Conquista é uma cidade situada na região sudoeste do estado da Bahia, a 500 km de Salvador e próxima ao estado de Minas Gerais. De acordo com dados do IBGE (2009), possui uma extensão territorial de 3.204,26 km² e população de 318.901 habitantes. Ganhou o status de cidade em 1891, a qual inicialmente chamava-se Conquista e só na década de 40 do século passado passou a ser denominada Vitória da Conquista. Em 1920 já era considerada uma cidade relativamente grande e já possuía dezesseis distritos. Destacava-se pelo comércio de produtos agrícolas e pecuários a nível local e com as outras cidades circunvizinhas, pois dentre outros motivos, possuía localização geográfica propícia ao comércio (IBGE, 2009).

Posteriormente, com a construção da estrada que liga Brumado a Ilhéus na década de 40 e da rodovia federal BR 116, também conhecida como Rio – Bahia, em 1963, o comércio conquistense foi se desenvolvendo e foi consolidando a importância da cidade na região. Conjuntamente a isso teve um crescimento em tamanho geográfico e populacional, que dentre outras coisas, tiveram como causa a migração de pessoas vindas de outras cidades do próprio estado ou de outros, principalmente os estados de Minas Gerais, Sergipe e Pernambuco (IBGE, 2009).

Na década de 70 do século passado, o cultivo de café na cidade e na região passou a ter relevância econômica, principalmente por causa dos incentivos governamentais. Nos anos oitenta, a produção de café já representava um elemento de muita importância para a economia municipal.

E com a crise no setor cafeeiro no final dos anos 1980, o setor de serviços ganha destaque na economia conquistense a partir do início da década de 90. Este setor passa a atender a demanda de pessoas da própria cidade e de várias outras da região sudoeste da Bahia, incluindo algumas cidades mineiras.

O município de Vitória da Conquista se caracteriza como um importante entreposto comercial e de serviços, influenciando, aproximadamente, 80 municípios do norte do Estado de Minas Gerais e do Sudoeste do Estado da Bahia. No final da década de 1990, passou por um processo de reestruturação econômica marcada pela expansão do setor terciário, tornando o município a terceira economia do interior da Bahia. Este cenário se justifica pela diversificação na oferta de serviços e ampliação do comércio que começou a atrair indivíduos de outras localidades regionais, dinamizando a economia local (ALMAS, 2008).

4.1.2. Aspectos Econômicos.

No ano de 2006 o PIB conquistense foi de R\$ 1.994,78 milhões, o que significa 35,93% de toda a produção da região sudoeste do estado (IBGE, 2006). Evidenciando assim, a sua importância regional: representa mais de um terço da produção de riquezas da região. No entanto, no comparativo com o estado seu PIB já não significa tanto, contribuindo 2,07%. Se for comparar com algumas cidades da Região Metropolitana de Salvador e com Feira de Santana, onde a riqueza do estado está bastante concentrada, não significa muito, todavia Conquista possui o sétimo maior PIB da Bahia.

O setor de serviços é o que mais contribui para a geração de riquezas do município, o qual é responsável por 81,99% do Produto Interno Bruto (PIB) conquistense (SEI/IBGE, 2006). Comparando com a representatividade deste setor no PIB baiano, que é de 61,46%, dá para se ter uma idéia da importância que ele tem para a economia conquistense (SEI/IBGE, 2006).

Segundo Almas (2008), tamanha representatividade do setor terciário pode demonstrar a crescente evolução de atividades como saúde, educação, comércio varejista e atacadista, financeiro, os quais contribuem para a geração de empregos diretos e indiretos.

Na última década do século passado, a área de educação ganhou maior corpo com a ampliação do número de vagas oferecidas pela Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia e o surgimento de três instituições de ensino superior privadas (Faculdade Juvêncio Terra, Faculdade Independente do Nordeste e Faculdade de Tecnologia e Ciências). E na presente década surgiram mais duas, o campus da Universidade Federal da Bahia e o Instituto Federal de Ensino, Ciência e Tecnologia da Bahia oferecendo um curso de graduação. Além das entidades de ensino a distância conhecidas como EAD.

Na área da saúde Conquista também se tornou a cidade mais importante da região sudoeste. De acordo com Almas (2008), houve um incremento na oferta de serviços de saúde pública na cidade a partir da política federal de municipalização da saúde. E a partir do aumento da oferta dos serviços públicos e privados, existiu um aumento de demanda que por sua vez incentivou uma ampliação nos investimentos em tecnologia, em infraestrutura e em qualificação profissional.

O comércio também tem se destacado na cidade, segundo (ALMAS, 2008):

O comércio também tem ocupado lugar de destaque como vetor de desenvolvimento local, tendo a atividade varejista mais diversificada e expansiva do que a atacadista quanto à geração de emprego e renda. O varejo no município apresenta como principais atividades as confecções, calçados, material de construção, cereais, móveis, supermercados, autopeças, concessionárias de veículos, entre outros. Já o comércio atacadista apresenta como principais segmentos os alimentícios, bebidas, café, insumos agropecuários e madeiras.

O setor industrial conquistense contribui com 13,26% do produto interno bruto. Este passou a ter maior relevância para a economia local no início da década de 70 do século XX com a implantação do Distrito Industrial dos Imborés. Esta foi uma iniciativa do Governo Federal no intuito de diminuir desigualdades regionais e contou com a participação do Estado, que tinha como objetivo a interiorização do desenvolvimento industrial. No entanto, apesar dos

progressos da indústria da cidade neste período, esta não se beneficiou de forma significativa do processo de descentralização do industrial (GALVÃO, 2006, p. 67 – 72).

E ainda de acordo com Galvão (2006), mais recentemente foram implantadas empresas que são importantes para o setor secundário da cidade, como é o caso das indústrias calçadistas (Dilly, Umbro e Kappa), alimentícia (Maratá) e a indústria de transformação plástica (Engeflex). Outras empresas que se destacam são as do ramo moveleiro da cidade, que possuem relevância a nível estadual.

O setor agropecuário representa 4,75% do PIB conquistense e na agricultura a cultura do café assume uma importância muito grande, a qual representa cerca de 80% da produção agrícola em valor monetário como pode ser visto no gráfico 1 (SEI/IBGE, 2006). Também se destaca no município, a produção de outros produtos agrícolas, como a banana, o feijão, a cana-de-açúcar, a mandioca, o milho, o abacaxi e o tomate. E na pecuária, o município possui aproximadamente 1,3% do rebanho bovino do estado, 2,8% da criação de galos, frangas, frangos e pintos e 2,65% do criatório de galinhas. No que diz respeito aos produtos de origem animal do município, a produção conquistense no ano de 2008 foi de R\$ 14,857 milhões, conforme tabela 2 (SEI/IBGE, 2008).

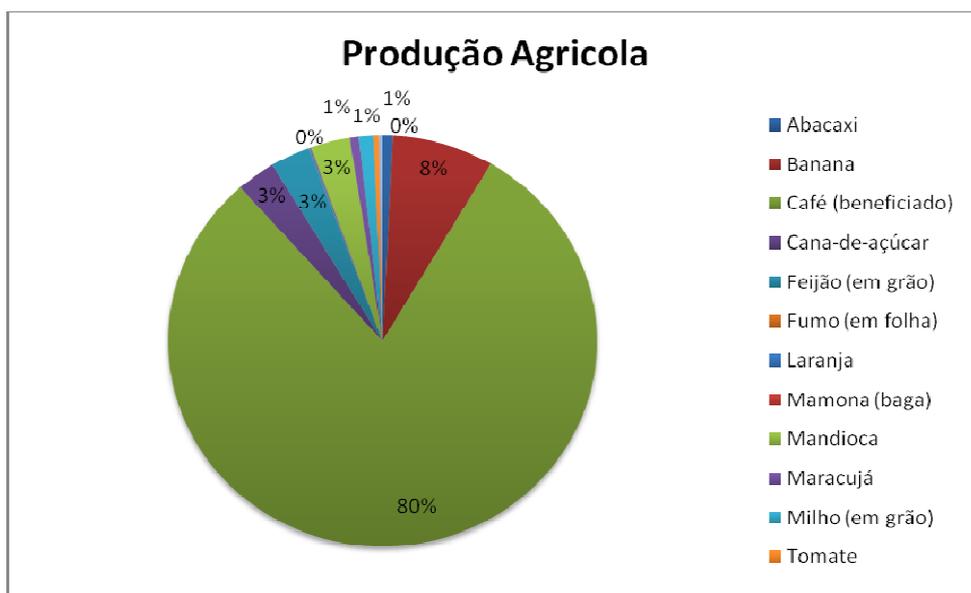


Gráfico 1 – Produção agrícola em 2006 – Vitória da Conquista - BA

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da SEI (2006).

Tabela 1- Produção de café de 2002 a 2008 – Vitória da Conquista - BA

Ano	Área Plantada (ha)	Área Colhida (ha)	Quant. Produzida (t)	Valor (R\$1000,00)
2002	12800	12800	12240	15912
2003	7200	7200	3780	7938
2004	7800	7800	2820	6063
2005	7800	7800	4300	14319
2006	10000	8000	7200	25920
2007	10000	8000	7200	26640
2008	10600	8000	7200	26856

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da SEI (2008).

Tabela 2 – Produtos de origem animal – Vitória da Conquista 2008.

Ano	Produto	Quantidade	Unidade	Valor (R\$ 1.000)
2008	Leite	17984	Mil Litros	10790
2008	Mel de Abelha	60000	Kg	240
2008	Ovos de Galinha	2187	Mil Dúzias	3827

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da SEI (2008).

De acordo com a Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI), no ano de 2006, Conquista ocupava a décima quinta posição no ranking de todas as cidades do estado da Bahia do Índice de Desenvolvimento Econômico e a quarta posição do índice de desenvolvimento social como pode ser visto na tabela abaixo. Esta mostra a colocação dos índices de Vitória da Conquista em relação às outras cidades do estado.

Tabela 3 - Índices de Desenvolvimento Econômico e Social, segundo seus componentes, de Vitória da Conquista de 1998 a 2006.

ÍNDICE \ ANO	POSIÇÃO NO RANKING				
	1998	2000	2002	2004	2006
Índice de Desenvolvimento Econômico	7°	9°	7°	7°	15°
Índice de Desenvolvimento Social	4°	6°	8°	6°	4°
Índice de Infra-estrutura	7°	6°	4°	4°	42°
Índice de Produto Municipal	7°	13°	11°	12°	7°
Índice de Qualificação de Mão-de-obra	4°	6°	6°	5°	22°
Índice de Renda Média dos Chefes de Família	8°	8°	11°	11°	11°
Índice do Nível de Educação	8°	18°	17°	31°	32°
Índice do Nível de Saúde	11°	11°	14°	11°	4°
Índice dos Serviços Básicos	14°	11°	16°	19°	19°

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da SEI (2006).

Dados do IBGE (2003) mostram que a incidência de pobreza no município de Vitória da Conquista é de 39%. Se comparado com o índice de incidência da pobreza do estado, que é de 43,47%, Conquista se mostra relativamente menos pobre. Porém isto não quer dizer que esteja em uma situação confortável, pois a maioria dos municípios baianos é pobre e a Bahia possui o décimo maior índice de incidência de pobreza do Brasil.

Ainda segundo dados do IBGE (2003), pode se verificar o índice de Gini do município, que é de 0,47. Este indicador evidencia a desigualdade de renda e pode variar de 0 a 1, quanto maior for o seu valor quer dizer que existe uma maior desigualdade de renda na população analisada. Novamente comparando com o estado (0,49) Conquista se mostra menos desigual, mas a Bahia está entre os estados mais desiguais, ocupando a décima posição no *ranking* brasileiro.

Em Conquista, assim como na maioria das cidades do estado, possui uma parte muito grande de sua economia no setor informal, de acordo com o Censo Demográfico do IBGE de 2000 o grau de informalidade do município chegou a 65,05% e a taxa de desocupação, que é o percentual de pessoas à procura de emprego em relação ao total PEA (população economicamente ativa) foi de 17,21%.

De acordo com Damaceno (2006, p.42), o IBGE leva em consideração para o cálculo do grau de informalidade apenas os empregados sem carteira assinada, quem trabalha por conta-própria, não-remunerado em ajuda a membro do domicílio e trabalhador na produção para o próprio consumo.

O sistema financeiro de Vitória da Conquista possui sete bancos comerciais, sendo três estatais (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco do Nordeste) e quatro privados (Bradesco, Itaú, HSBC e Banco Mercantil do Brasil), totalizando 12 agências. Existem também seis cooperativas de crédito (Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo Comerciantes de Confeções, Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Vitória da Conquista, Cred Uesb, Credcoop - Cooperativa de Crédito Mútuo de Servidores Municipais de Vitória da Conquista e Sicoob Credcoop).

De acordo com dados do IBGE as operações de crédito concedidas pelas instituições ligadas ao Sistema Financeiro Nacional do município no ano de 2007 somaram R\$ 254.635.012,78, representando aproximadamente 1,82% do total das mesmas transações de todo o estado. Os depósitos à vista governamentais nas instituições conquistenses foram de R\$ 2.843.094,30, já os depósitos privados foram R\$ 98.703.508,26. O total de todas as poupanças foi R\$ 234.055.453,54, os depósitos a prazo atingiram o valor de R\$ 78.737.756,27 e as obrigações por recebimentos totalizaram R\$ 108.410,30.

4.2. Breve Histórico do Banco do Povo de Vitória da Conquista.

O Banco do Povo de Vitória da Conquista teve início a partir da iniciativa da prefeitura municipal conquistense em parceria com outras entidades governamentais e da sociedade civil, dentre elas a Câmara dos Dirigentes Lojistas (CDL), SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), Sindicato dos Bancários, Associação Agroindustrial de Simão e Campinhos e Associação dos Microempresários.

Esta instituição foi concebida com características de uma Organização não governamental (ONG) como o nome Instituição Comunitária de Crédito Conquista Solidária (ICC Conquista Solidária), em 1999, a partir da criação de uma Lei Municipal nº 1.007/99, de 1º de dezembro de 1999, a qual autorizava a Prefeitura doar o valor de R\$ 150.000 para a formação de fundo rotativo de crédito do banco. No ano seguinte, as atividades operacionais tiveram início com a concretização da doação de R\$ 150.000 da prefeitura e posteriormente obteve recursos necessários ao seu funcionamento na forma de financiamento com o BNDES no valor de R\$500.000, com a Desenhahia aportando R\$750.000 e com o SEBRAE fornecendo R\$300.000.

Em 2002, o Banco do Povo foi classificado pelo Ministério da Justiça como uma OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) e posteriormente foi habilitada ao PNMPO (Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado), associou-se a ABCRED (Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Solidário e Entidades Similares) e passou a compor o Fórum de Microfinanças da Bahia, conjunto de instituições que promovem debates sobre microfinanças no estado da Bahia.

O Banco do Povo conquistense já atende a seis municípios do sudoeste da Bahia: Anagé, Barra do Choça, Cândido Sales, Poções, Planalto e Vitória da Conquista. Tem por objetivo a geração de empregos e renda, em Vitória da Conquista e região, através da oferta de microcrédito produtivo orientado a pequenos empreendedores, principalmente aos que estão excluídos do sistema convencional de crédito.

Segundo dados fornecidos pela própria instituição, até 8 de junho de 2009 já foram feitos 16.571 empréstimos, totalizando R\$ 18.988.788,06 reais, tendo atingido 4.767 clientes. Desde o início do funcionamento até o fim do ano de 2008 o Banco do Povo teve uma taxa média de inadimplência de 3,58%. E entre 2000 e 2008 a entidade obteve uma fidelização dos clientes de 78%.

4.3. Características dos microempreendimentos, dos Empreendedores e do Microcrédito

Neste tópico é apresentado as características dos empreendimentos, dos empreendedores atendidos pelo Banco do Povo, e evidencia as peculiaridades do microcrédito ofertado pelo mesmo. Todos os dados utilizados nesta parte do trabalho foram fornecidos pela própria instituição.

4.3.1. Características dos microempreendimentos

A maioria dos clientes do Banco do Povo conquistense se encontra no setor informal (96,2%) e mais da metade são mulheres (56%). Os recursos emprestados foram destinados em sua maior parte ao comércio, chegando a 89% dos contratos, sendo 66,9% dos empréstimos foram feitos em valores menores ou iguais a R\$ 1.000. Quase que a totalidade do número de empréstimos é destinada ao capital de giro das empresas, chegando a 99,5% dos contratos.

Abaixo algumas tabelas demonstram o perfil dos microempreendimentos tomadores de empréstimos do ICC Conquista Solidária, em relação à formalidade das empresas, faixa de valor do crédito, finalidade do crédito, ramo de atividade do empreendimento e valor médio de empréstimo para cada ano de oferta deste serviço.

Tabela 4 – Formalidade dos empreendimentos.

Cliente	Quantidade	Percentual (%)
Formal	181	3,80
Informal	4.586	96,20

Fonte: Elaboração própria a partir de dados fornecidos pelo Banco do Povo de Vitória da Conquista.

Tabela 5 – Faixa de valor de crédito – percentual do valor

Faixa de Valor de Crédito	Valor	Quantidade	Percentual (%)
Até 1.000 reais	7.704.697,36	11.086	66,9
De 1.001 até 3.000 reais	8.140.483,41	5.021	30,3
De 3.001 até 5.000 reais	1.342.221,03	431	2,6
Acima de 5.000 reais	244.040,19	33	0,2

Fonte: Elaboração própria a partir de dados fornecidos pelo Banco do Povo de Vitória da Conquista.

Tabela 6 – Finalidade do crédito

Finalidade do Crédito	Quantidade	Percentual (%)
Giro	4.743	99,5
Fixo	24	0,5

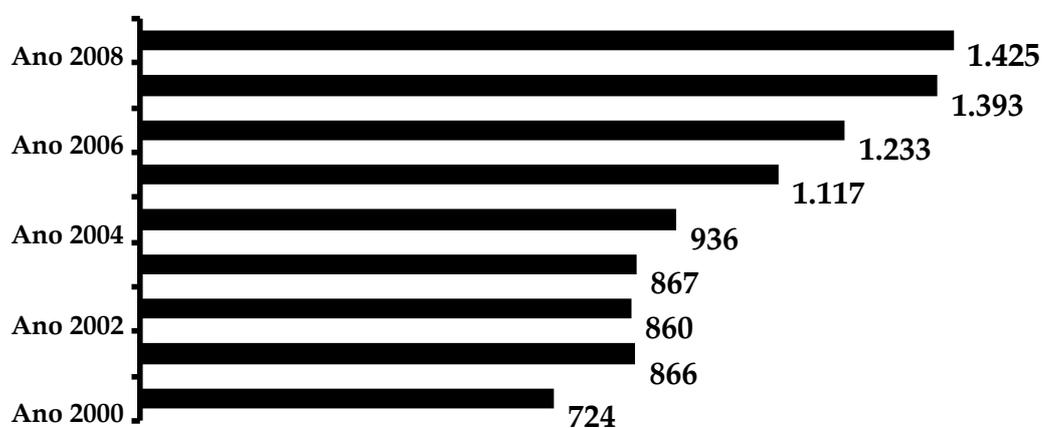
Fonte: Elaboração própria a partir de dados fornecidos pelo Banco do Povo de Vitória da Conquista.

Tabela 7 – Ramo de atividade

Ramo de Atividade	Quantidade	Percentual
Indústria	310	6,5
Comércio	4.262	89,4
Serviços	195	4,1

Fonte: Elaboração própria a partir de dados fornecidos pelo Banco do Povo de Vitória da Conquista.

Valor Médio Emprestado Ano

**Gráfico 2** - Valor anual médio por empréstimo.

Fonte: Banco do povo de Vitória da Conquista.

4.3.2. Característica dos microempreendedores

Tabela 8 – Sexo do tomador do empréstimo

Sexo do Tomador	Quantidade	Percentual (%)
Masculino	2.078,4	43,6
Feminino	2.688,6	56,4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados fornecidos pelo Banco do Povo de Vitória da Conquista.

4.3.3. Características do microcrédito.

O microcrédito ofertado pelo Banco do Povo de Vitória da Conquista é produtivo e orientado, ou seja, além do serviço financeiro tem o objetivo de assessorar de forma técnico-gerencial os micro e pequenos empreendimentos. Outra característica desta instituição é o fato do crédito ser produtivo, que quer dizer que é destinado à capital de giro ou compra de ativo fixo de alguma empresa, seja ela formal ou informal.

As formas de garantias podem ser através do aval de uma pessoa que comprove renda ou do grupo solidário (grupo de 3 a 8 pessoas, que se avalizam). Esta última metodologia é a mais utilizada, chegando a 81% dos contratos. Existe a possibilidade de utilizar a garantia real também, mas esta representa 0,1% do total das transações. A tabela abaixo mostra as quantidades de contratos referentes a cada um dos tipos de garantias.

Tabela 9 – Tipos de garantias

Garantias do Crédito	Quantidade	Percentual (%)
Aval	3.049	18,40
Real	17	0,10
Mista	17	0,10
Solidária	13.489	81,40

Fonte: Elaboração própria a partir de dados fornecidos pelo Banco do Povo de Vitória da Conquista.

Para que o cliente possa ter acesso ao microcrédito oferecido pela ICC Conquista Solidária, é necessário atender a alguns requisitos como ter um negócio próprio a mais de seis meses, ser o responsável pelo seu empreendimento, possuir viabilidade financeira e econômica, não estar negativado nos órgãos de proteção ao crédito SPC ou SERASA, e que as atividades praticadas por sua empresa não prejudiquem o meio ambiente. O crédito destinado para o capital de giro varia entre R\$ 200 e R\$700 e o prazo é de até 10 meses. Já para capital fixo varia entre R\$ 300 e R\$10.000 e o prazo de até 15 meses.

Para o pagamento do empréstimo, o cliente pode escolher a data de pagamento que melhor se adéque ao seu empreendimento e essa entidade creditícia oferece alguns incentivos para a pontualidade dos pagamentos como:

- Prêmio de Pontualidade, que é o desconto de até 15% da taxa de juros para quem pagar todas as parcelas em dia.
- Cartão de Cliente Especial, este dá o direito de desconto na taxa de até 20% para os clientes que tiverem dez ou mais empréstimos.
- Limite de Crédito serve para clientes que possuem dez ou mais ciclos de empréstimos, que estejam em dias com o pagamento do empréstimo atual e que já tenham quitado, no mínimo, metade deste. Neste caso o cliente tem o direito de efetuar um empréstimo de até metade do último sem apresentar nenhuma garantia.
- Bônus de Fidelidade é um desconto de até 10% na taxa para aqueles clientes que renovam os empréstimos em até 15 dias.
- Campanha do cliente Solidário são prêmios que vão de ferro elétrico à televisores para os clientes que indicarem mais outros três novos clientes.

4.4. Os Efeitos do Microcrédito.

Dos clientes do Banco do Povo de Vitória da Conquista, 227 tinham feito 10 ou mais empréstimos, e destes foi retirada uma amostra de 67 estabelecimentos, que representa 29,5%, os quais tomaram no total 950 empréstimos. Para testar a hipótese de que o Banco do Povo

conquistense, através da concessão de microcrédito, tem contribuído para o fortalecimento dos microempendimentos dos seus clientes foram analisadas as seguintes variáveis: receita, lucro líquido, ativo circulante e ativo fixo. Para testar a hipótese de que o Banco do Povo de Vitória da Conquista tem contribuído para o aumento da renda dos seus clientes foram testadas as variáveis: pró-labore e renda familiar.

Estas variáveis citadas acima são as dependentes, enquanto que o número de microcréditos tomados é a variável independente. Neste estudo foi analisada a variação percentual dessas primeiras em função dessa segunda. Por exemplo, foi observado como se comportou a variação percentual do lucro líquido à medida que variou o número de empréstimos tomados.

Se o coeficiente angular (neste trabalho é chamado “ β_2 ”) encontrado no modelo econométrico for igual a zero, pode-se perceber que a variável explicada (Y) não sofre influencia da variável determinante (X). Caso este coeficiente seja negativo, significa que à medida que se aumenta o valor de X provoca uma redução de Y . Na situação onde o β_2 for positivo, pode-se afirmar que existe uma relação direta, ou seja, à medida que se amplia o valor de X , Y também aumenta. Além disto, se β_2 for positivo e maior que um, pode-se afirmar que uma ampliação do valor da variável explicativa provoca uma variação mais que proporcional na variável explicada e quanto maior for este coeficiente mais intenso será este fenômeno.

Utilizando o mesmo exemplo anterior, caso o coeficiente angular seja igual a zero, percebe-se que o microcrédito não contribui para a variação do lucro líquido. Caso o seu valor seja negativo, pode-se afirmar que o microcrédito provoca uma redução no lucro. Se esse coeficiente for positivo, significa que o microcrédito contribui para a ampliação do lucro e quanto maior for o seu valor, maior será esta contribuição.

O coeficiente linear é o ponto de intercepto, ou seja, é o valor de Y quando X for igual a zero. Neste estudo, ele seria o valor da variação percentual da variável explicada que não é explicada pela variação do número de microcrédito. Por este motivo, o coeficiente angular é analisado com maior intensidade neste trabalho, pois é ele quem demonstra a relação entre as variáveis.

Todos os dados obtidos para serem utilizados no modelo foram deflacionados utilizando o índice IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo), (Banco Central do Brasil, 2010). Os valores foram reduzidos aos preços correntes de janeiro de 2000, ano que tiveram as primeiras operações creditícias da instituição estudada.

4.4.1. Os Efeitos do Microcrédito na Receita Bruta dos Microempreendimentos

Estudando a contribuição do microcrédito para o fortalecimento dos empreendimentos foi analisada primeiro a variação percentual da receita (Y_R) dos estabelecimentos utilizando o modelo econométrico, que foi possível chegar a este resultado:

$$Y_R = 1,8X_R + 1,9$$

O valor de β_{2R} encontrado foi de 1,8, que é positivo e quer dizer que para cada novo microcrédito contratado provoca uma ampliação nas receitas de 1,8%, ou seja, o microcrédito contribui para o acréscimo da receita dos empreendimentos analisados. O valor do coeficiente linear foi igual a 1,9, pode-se dizer com isto que, o empreendimento cresce sua receita 1,9% (no intervalo de tempo analisado) independentemente dos empréstimos e que o acréscimo no faturamento causado pelo microcrédito é somado a este valor.

Destes estabelecimentos que fizeram parte da amostra, 91% apresentaram ampliação real (descontada a inflação) das suas receitas, a partir do primeiro empréstimo feito, e para 41,8% dos casos, essa ampliação foi maior que 30%. O aumento da receita representa um maior fluxo de dinheiro para a empresa, o que demonstra uma elevação nas vendas. Isto pode indicar que o aumento de recurso advindos do crédito possibilitou atender a um número maior de clientes, que se traduz em crescimento do negócio.

Um dos mecanismos para verificar a validade deste coeficiente é o teste t . Para tanto, cria-se uma hipótese nula (H_0), neste caso: $\beta_2 = 0$. Para verificar a veracidade da hipótese nula,

calcula-se o teste t , se ele for maior que o t tabelado H_0 é falsa, em outras palavras, se o teste t calculado for maior que o da tabela (crítico) a variável explicativa causa impacto na variável explicada e o coeficiente é significativo.

Neste caso o valor de t encontrado foi de 4,9, bem acima do t crítico, que no caso foi de 2,0003, o que denota ter poder explicativo. O r^2 (coeficiente de correlação Pearson) foi igual a 27,5%, o qual de acordo com trabalhos a exemplo de Pereira (2005, p.61) é considerado aceitável.

4.4.2. Os Efeitos do Microcrédito no Lucro Líquido dos Microempreendimentos

Outra variável para mensurar a questão do fortalecimento dos empreendimentos foi analisada: o lucro líquido. Obteve-se o seguinte resultado:

$$Y_L = 1,73X_L + 5,59$$

O valor do β_{2L} foi 1,73, o que comprova a contribuição do microcrédito para a ampliação do lucro líquido dos estabelecimentos em questão. O β_{1L} foi igual a 5,59, que tem a mesma interpretação do caso da receita. Ao verificar a qualidade do poder explicativo deste coeficiente pode-se verificar o teste t , que teve o valor de 5,22, novamente bem acima do t crítico (2,0003), e o r^2 com o valor de 29,56%. Este dois valores mostram que o coeficiente é significativo.

Para 97% dos estabelecimentos houve elevação dos lucros e em 49,3% dos casos foi maior que 30%. O aumento do lucro representa ampliação do resultado financeiro, sobra mais dinheiro para a retirada (pró-labore) e/ou reinvestimento. Uma das possíveis explicações é a elevação das vendas causadas pela ampliação de recursos oriundos do microcrédito e desta forma o somatório dos lucros unitários se torna mais volumoso.

4.4.3. Os Efeitos do Microcrédito no Ativo Circulante dos Microemprendimentos.

Mais uma variável que demonstra o poder do microcrédito em colaborar para a melhoria dos microemprendimentos é a variação do ativo circulante (Y_{AC}). Como pode ser visto:

$$Y_{AC} = 1,94X_{AC} + 2,0$$

Neste experimento foi encontrado o valor do $\beta_{2AC} = 1,94$, o que mostra algo que já era esperado, a ampliação do volume do ativo circulante dado o aumento de recursos oriundos do microempréstimos. Em outras palavras, para cada novo empréstimo tomado o ativo circulante é acrescido em 1,94%. O β_{1AC} encontrado foi 2,0. Dos empreendimentos que compuseram a amostra 95,52% apresentou crescimento real nos seus ativos circulantes desde o primeiro empréstimo e 44,8% tiveram esse crescimento maior que 30%. O teste t (6,6) rejeita a hipótese nula e o r^2 (40,1%) mostra um bom poder explicativo de β_{2AC} .

4.4.4. Os Efeitos do Microcrédito no Ativo Fixo dos Microemprendimentos.

Ainda com o intuito de verificar o impacto do microcrédito na melhoria dos estabelecimentos, verificou-se o comportamento do ativo fixo (Y_{AF}):

$$Y_{AF} = 0,3X_{AF} + 19,96$$

Seu β_{2AF} teve o valor de 0,3, o que significa que existe relação entre as variáveis e o seu β_{1AF} foi 19,96. Porém, o valor do teste t foi 0,3, o que não é suficiente para rejeitar a hipótese nula e comprovar a relação entre as duas variáveis. Corroborando com esta afirmativa, o valor do r^2 se mostrou baixo (0,2%), o que demonstra não haver poder explicativo do β_{2AF} .

4.4.5. Os Efeitos do Microcrédito no Pró-labore dos Microempreendedores.

Analisando as contribuições do Banco do Povo de Vitória da Conquista para a melhoria da renda dos seus clientes foram observadas as duas variáveis já citadas: pró-labore e renda familiar em função do número de microcréditos. Para essa primeira tem-se:

$$Y_{PL} = 2,1X_{PL} - 1,13$$

O $\beta_{2_{PL}}$ encontrado foi de 2,1, o que quer dizer que para cada microcrédito tomado teve uma elevação do pró-labore de 2,1%. O valor do teste t foi de 6,1 (acima do t crítico, que é de 2,0003) e o r^2 foi de 36,4%. O valor de $\beta_{1_{PL}}$ foi igual a -1,13, isto significa que as retiradas do empreendedor do negocio se reduzem em 1,13% de forma independente dos impactos do microcrédito na sua renda (no período analisado) e que as contribuições deste para a elevação desta variável é subtraído este valor. Dos microempreendedores da amostra, 92,5% tiveram um ganho real em suas retiradas e para 47,7% esse ganho foi maior que 30%.

Estas informações atestam o papel do microcrédito na melhoria da renda do microempreendedor e por conseqüência melhoria da qualidade socioeconômica deste. Tendo em vista que o progresso socioeconômico do individuo e sua família possui vários outros elementos que devem ser considerados, como acesso à serviços de saúde de qualidade, educação, lazer, dentre outros, contudo, o acréscimo no poder de compra representa sim um componente importante para essa melhoria.

4.4.6. Os Efeitos do Microcrédito na Renda Familiar dos Microempreendedores.

Para testar a ajuda do microcrédito a o aumento de renda da família do cliente do ICC Conquista Solidária, foi verificada também a variação da renda familiar relativa ao microcrédito (Y_{RF}). Como pode ser visto em:

$$Y_{RF} = 1,44X_{RF} - 2,25$$

Seu $\beta_{2_{RF}}$ foi de 1,44, o que mostra existir a relação direta entre as variáveis. O seu teste t foi de 4,8, que atesta essa relação positiva e o valor do r^2 foi de 26,4%. O $\beta_{1_{RF}}$ foi igual a $-2,25$, que tem a mesma interpretação que no caso do pró-labore. Da amostra, 94% das famílias ampliaram sua renda real, a partir do período do primeiro empréstimo, e para 10,44% essa ampliação foi maior que 30%. Estes resultados mostram que os benefícios do acesso ao crédito por parte do microempresário transcendem a empresa e chega até a sua família.

Sendo assim, fica evidente que o Banco do Povo de Vitória da Conquista através da concessão de microcrédito contribui para melhoria econômica dos seus clientes. Tendo em vista que esta instituição contribuiu para o fortalecimento do empreendimento e para a elevação da renda dos tomadores do empréstimo através do crédito de pequena monta de forma ágil e sem burocracia. Esse viabiliza o aumento em seus estoques de mercadorias, compra de um volume maior de matéria prima, dentre outras coisas que possibilitam atender a um número maior de clientes e aumentar seu faturamento, o que permite maiores lucros e por consequência uma maior retirada por parte do empreendedor para ele e sua família.

CONCLUSÃO

O microcrédito é o crédito produtivo, geralmente de baixo valor, com metodologia específica para os empreendimentos de pequeno porte (formais ou informais) que encontram dificuldades para acesso ao crédito convencional. Isto acontece principalmente pela assimetria de informação ocorrida nas transações bancárias e pela pequena possibilidade de ofertar bens como garantias.

As micro e pequenas empresas brasileiras são de grande importância para a economia nacional, atesta-se através do dado informativo de que no ano de 2002 representavam 99,2% do número de empreendimentos do país e respondiam por mais de 57% dos empregos do país. Lamentavelmente, apesar da relevância dessas à nação, muitas ainda se encontram no setor informal (em 2003, 98% das pequenas empresas brasileiras estavam no setor informal).

Outro fator importante é que as empresas deste porte enfrentam muitas dificuldades, destacando-se, entre outras, a falta de meios para o autofinanciamento. Para a maioria desses microempreendimentos, nem os recursos próprios nem os lucros são suficientes para serem utilizados com a finalidade de financiar a produção e o crédito convencional é pouco acessível para praticamente a totalidade dos microempreendedores (95% dos microempreendedores não utilizam do crédito do Sistema Financeiro Nacional). Tais fatos evidenciam o importante papel do microcrédito enquanto elemento fortalecedor desses micros e pequenos empreendimentos significativos para a economia do país, pelo fato de tê-los como seu público alvo.

Este trabalho verificou se o Banco do Povo de Vitória da Conquista, através da oferta de microcrédito, contribuiu para a melhoria econômica dos seus clientes no período de 2000 a 2009. Para tanto foi realizado um estudo econométrico a fim de verificar as contribuições desta modalidade de crédito concedido por esta instituição para o fortalecimento dos microempreendimentos e para a melhoria da renda dos microempresários e sua família.

Regressões lineares simples foram utilizadas, nas quais, o número de microcréditos sempre foi a variável determinante. Para verificar as contribuições do microcrédito do ICC Conquista Solidária para o fortalecimento do empreendimento as variáveis determinadas utilizadas foram: receita bruta, ativo circulante, ativo fixo e lucro líquido. Para conferir a contribuição desta instituição para a melhoria da renda do cliente foram analisadas as seguintes variáveis: pró-labore e renda familiar.

O progresso social de um indivíduo e sua família possuem diversos elementos que devem ser considerados, o acesso a serviços de saúde de qualidade e educação são exemplos, no entanto o acréscimo no poder de compra, devido o aumento da renda, representa um componente importante para a melhoria na qualidade de vida de uma pessoa.

Os resultados obtidos a partir das regressões mostram uma correlação positiva entre o número de microcréditos e todas essas variáveis, fora o ativo fixo que não obteve significância em seu resultado. Mais de 90% dos clientes verificados apresentaram melhoras nos valores de todas essas variáveis, exceto para o ativo fixo, no período analisado. Baseando-se nestas premissas, pode-se afirmar que o Banco do Povo de Vitória da Conquista contribuiu para a melhoria econômica dos seus clientes através da oferta de microcrédito no período de 2000 a 2009.

O impacto do microcrédito sobre estas variáveis acontece por causa da ampliação de recursos advindos do empréstimo, que possibilita a elevação do ativo circulante e por sua vez permite um acréscimo na receita bruta. Isto pode se traduzir em aumento do lucro líquido e do pró-labore. Quanto à elevação da renda familiar, evidencia a importância da renda do empreendedor para a família.

É importante ressaltar que este trabalho não tem a pretensão de afirmar que o microcrédito é a solução para o fortalecimento dos empreendimentos de pequeno porte e tampouco para a melhoria da qualidade de vida dos seus donos. Essas empresas enfrentam diversos problemas como a dificuldade de acesso aos mercados, dificuldade de acesso às tecnologias e dificuldade de acesso ao conhecimento em geral, sendo a falta de crédito apenas um dos obstáculos enfrentados. Quanto à melhoria social, como já foi dito, a elevação da renda é apenas um dos elementos para que se possa viver com qualidade.

REFERÊNCIAS

- ALMAS, Rondinaldo Silva das. **Serviços e desenvolvimento em Vitória da Conquista/BA.** Disponível em: <rondinaldo.blogspot.com/> Acesso em 17 de novembro de 2009.
- ALVES, José Caetano Lovorato; THEDIM, Manuel. **A importância da taxa de juros efetiva para garantir, no longo prazo: a estratégia do microcrédito produtivo orientado.** Disponível em: <www.abcred.org.br>. Acesso em 15 de Julho de 2009.
- ALVES, Sérgio Darcy da Silva; SOARES, Marden Marques. **Democratização do crédito no Brasil:** atuação do Banco Central. Brasília: BCB, 2004. 58 p.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. Economia e Finanças: Sistema Gerenciador de Séries Temporais. Atividade econômica. Disponível em: <<https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>>. Acesso em jan. 2010.
- BARONE, Francisco Marcelo *et al.* **Introdução ao microcrédito.** Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65 p.
- BARONE, Francisco Marcelo; ZOUAIN, Deborah Moraes. **O papel do estado como formulador e indutor de uma política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social.** In: Congresso Internacional del Clad Sobre Reforma del Estado y da la Administración Pública, 9, 2004, Madrid, Espana. Disponível em: <<http://www.iiij.derecho.ucr.ac.cr>>. Acesso em: 27 jul. 2009.
- BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Medida Provisória nº 226, de 29 de novembro de 2004, que institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado.** Disponível em: <<http://www.camara.gov.br/sileg/integras/254530.pdf>>. Acesso em: 27 de julho de 2009.
- BUENO, Luis; VILELA, Roberto. **Impacto da taxa de juros para empreendimentos da economia popular.** Disponível em <<http://www.abcred.org.br/>>. Acesso em 19 de julho de 2009.
- CARNEIRO, Murilo; MATIAS, Alberto Borges; SILVA, Celso C. Junior da. **Microcrédito:** Instrumento de Geração de Valor para Microempreendimentos. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/semead/10semead/sistema/resultado/trabalhosPDF/72.pdf>> Acesso em: 10 de setembro de 2009.
- CONCEIÇÃO, Jorge Henrique Muniz da. **Microcrédito como instrumento de geração de renda e emprego:** uma análise de experiências públicas municipais. 2005, 79 f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública e de Empresas) – EBAPE, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2005.

CONSTANZI, Rogério Nagamine. **Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda. Mercado de trabalho:** Conjuntura e Análise, n. 18, fev. 2002, Brasília. Disponível em: < www.mte.gov.br/pnmpo/pnmpo_biblioteca.asp>. Acesso em: 28 jul. 2009.

DAMCENO, Ludmila Barros. **A precarização do trabalho no comércio informal de Vitória da Conquista – BA.** 2006. 64 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, Vitória da Conquista.

FERRAREZI, Elisabete. **OSCIP:** saiba o que são organizações da sociedade civil de interesse público. Brasília: AED (Agência para Educação e Desenvolvimento), 2002. 88p.

FONSECA, Jairo Simon da; MARTINS, Gilberto de Andrade. **Curso de estatística.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009. 320 p.

GALVÃO, Daniel Prado. **O papel do estado no processo de desenvolvimento do setor secundário em Vitória da Conquista – BA no período de 1970 a 2003.** 2006. 80 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, Vitória da Conquista.

GIL, Antonio Carlos et al. **O banco do povo como modelo alternativo para o financiamento de microempreendedores.** Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/Semead/11semead/resultado/trabalhosPDF/388.pdf>> Acesso em 10 de agosto de 2009.

GIL, Antonio Carlos. **Técnicas de pesquisa em economia e elaboração de monografias.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000. 217 p.

GIORGETTE, Vanderci. **Microcrédito:** a implantação do Banco do Povo em Uberlândia. Faculdade de Ciências Aplicadas de Minas. União Educacional Minas Gerais S/A – UNIMINAS. Uberlândia. 2006.

GUJARATI, Damodar N. **Econometria básica.** 4 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006. 812 p.

HOFFMAN, Rodolfo. **Estatística para economistas.** 3.ed. São Paulo: Pioneira, 1998. 430 p.

IBGE. Banco de dados: cidades@, Brasília, 2009. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?>>. Acesso em 08 de janeiro de 2010.

KALECKI, Michael. **Teoria da dinâmica econômica:** ensaio sobre as mudanças cíclicas e à longo prazo da economia capitalista. São Paulo: Nova Cultura Ltda, 1977. 199 p.

KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda.** São Paulo: Nova Cultura Ltda. 1996. 349 p.

KRAYCHETE, Elsa Sousa. Entre o microcrédito e a “bancarização”: impasses para a constituição de um mercado de microfinanças adequado às necessidades dos microempreendedores. In: CONGRESO INTERNACIONAL DEL CLAD SOBRE LA

- REFORMA DEL ESTADO Y DE LA ADMINISTRACIÓN Pública, 9., 2004, Madrid, España. **Anais...** Madrid, España: INAP, 2004. Disponível em: <<http://www.iiij.derecho.ucr.ac.cr/archivos/documentacion/inv%20otras%20entidades/CLCL/CLAD%20IX/documentos/kraychet.pdf>>. 27 de junho de 2009
- LEVINE, David M.; BERENSON, Mark L.; STEPHAN, David. **Estatística: teoria e aplicações usando microsoft excel em português**. Rio de Janeiro: LTC, 2000. 1812 p.
- MATOS, Orlando Carneiro de. **Econometria básica: teoria e aplicações**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2000. 300 p.
- MONTENEGRO, Thereza. **O que é ONG**. São Paulo: Editora Brasiliense, 1994. 98 p.
- MONZONI, Mario Prestes Neto. **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. 95 p. Tese (Doutorado em Administração Pública e Governo) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo. Fundação Getúlio Vargas. São Paulo.
- OLIVEIRA, Leila Cristina Gonçalves de. **O desempenho do Credigente no microcrédito a micro e pequenos empreendimentos de Campo Grande – MS e suas implicações no desenvolvimento local**. 2007 107 p. Dissertação (Mestrado acadêmico em desenvolvimento local) – Programa de pós-graduação em desenvolvimento local. Universidade católica Bom Bosco. Campo Grande.
- PARENTE, Silvana. **Microfinanças: saiba o que é um banco do povo**. Brasília: AED (Agencia de Educação para o Desenvolvimento), 2002. 192 p.
- PEZZI, Sergio Luis. **Acesso ao crédito por parte das micro e pequenas empresas brasileiras no período do pós-plano real**. 2005. 131 f. Dissertação (Mestrado acadêmico em economia do desenvolvimento) – Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.
- PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. 5. ed. São Paulo: prentice Hall, 2002. 693 p.
- RIBEIRO, José Ivo Júnior. **Analises de estatística no excel: guia pratico**. Viçosa: UFV, 2004. 249 p.
- SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Best Seller, 1999. 649p.
- SCHUMPETER, Joseph A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1997. 237 p.
- SEBRAE. **Boletim estatístico de micro e pequenas empresas**. 2005. Disponível em: <http://www.sebraemg.com.br/arquivos/parasuaempresa/boletimestatisticompe/boletim_estatico_mpe.pdf> Acesso em 21 de janeiro de 2010.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas do Brasil 2003 - 2005**. Disponível em:

<[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf)> Acesso em 12 de janeiro de 2010.

SEBRAE/FIPE. **A questão do financiamento nas MPEs do Estado de São Paulo**. São Paulo, 1999.

SEI. SIDE: Sistema de dados estatísticos. Disponível em:

<http://www.sei.ba.gov.br/side/frame_tabela.wsp?tmp.tabela=t164&tmp.volta=*> Acesso em 15 de dezembro de 2009.

SGRECCIA, Giovana Milani. **A importância estratégica do microcrédito para o desenvolvimento econômico brasileiro no século XXI**. 2006. 56 f. Monografia (Graduação em Economia) – Faculdade de Economia, Administração, contabilidade e Atuária, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2005.

SILVA, Roberto Vilela de Moura. **Disseminação de programas públicos de microcrédito: o caso da região metropolitana de São Paulo**. 2007. 186 p. Dissertação (Mestrado em Administração Pública e Governo) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo. Fundação Getulio Vargas. São Paulo.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações: uma investigação sobre sua natureza e suas causas**. v.1. São Paulo: Nova Cultural. 1996. 479 p.

SPOLADOR, Humberto Francisco Silva. Reflexões sobre a experiência brasileira de financiamento da agricultura. 2001. P. 102. Dissertação (mestrado em economia aplicada) – ESALQ. USP. Piracicaba.

TASIC, Igor Alexander Bello. **Crédito às micro e pequenas empresas: assimetria de informação e análise da realidade brasileira**, 2004. 57 p. (Concurso de monografias IPEA-CAIXA 2004).

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS. INSTITUTO DE ECONOMIA. **Banco do povo: a controvérsia**. Campinas-SP, 2001. 5 p.

VARIAN, Hall R. **Microeconomia: princípios básicos**. 7.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2006. 807 p.

APÊNDICE

Tabela com os dados deflacionados dos clientes do Banco do Povo de Vitória da Conquista, referentes ao período do primeiro e ao período do último empréstimo de cada cliente.

Cliente	Empréstimo da coleta dos dados	Número de Microcréditos	Renda Familiar	Pró-labore	Ativo Circulante	Ativo Fixo	Receita	Lucro Líquido
1	primeiro		327,97	298,15	993,84	397,54	1.211,09	298,15
1	último	12	372,20	372,20	1.255,09	502,03	1.514,76	371,33
2	primeiro		1.272,11	795,07	1.391,37	1.391,37	3.486,38	822,90
2	último	12	1.471,48	995,41	1.731,15	1.731,15	4.327,88	1.038,69
3	primeiro		944,15	566,49	1.490,76	198,77	1.490,76	645,99
3	último	11	1.081,97	692,46	1.731,15	246,69	2.337,06	779,02
4	primeiro		626,12	397,54	1.341,68	2.042,34	2.311,27	890,91
4	último	18	779,02	553,97	1.860,99	2.769,84	3.133,39	1.207,48
5	primeiro		546,61	477,04	1.212,48	2.246,07	1.868,42	504,62
5	último	19	692,46	692,46	1.731,15	3.116,07	2.510,17	741,80
6	primeiro		567,48	506,86	1.490,76	3.160,41	1.351,62	496,92
6	último	19	692,46	692,46	2.077,38	4.336,54	1.817,71	675,15
7	primeiro		586,36	387,60	2.186,44	59,63	1.351,42	387,05
7	último	14	683,81	502,03	2.787,15	76,60	1.731,15	502,03
8	primeiro		795,07	496,92	775,19	1.490,76	2.300,74	496,92
8	último	11	908,85	605,90	939,15	1.860,99	2.813,12	605,47
9	primeiro		894,45	496,92	645,99	1.937,98	1.441,07	496,92
9	último	10	988,49	605,90	779,02	2.337,06	1.731,15	605,90
10	primeiro		944,15	596,30	1.868,42	2.583,98	1.446,03	564,00
10	último	10	1.081,97	588,59	2.423,61	3.116,07	1.428,20	779,02
11	primeiro		1.490,76	675,81	13.615,58	14.708,81	5.963,03	1.568,28
11	último	12	1.644,59	865,58	17.311,52	18.177,10	7.357,40	1.992,56
12	primeiro		1.590,14	795,07	1.341,68	1.192,61	2.372,29	795,07
12	último	11	1.817,71	995,41	1.644,59	1.454,17	3.247,64	1.004,07
13	primeiro		1.093,22	496,92	2.683,36	198,77	3.533,09	506,86
13	último	16	1.345,97	649,18	3.548,86	264,00	4.760,67	675,15
14	primeiro		1.638,84	745,38	3.875,97	0,00	3.523,16	755,32
14	último	18	1.904,27	1.038,69	5.323,29	0,00	4.743,36	1.038,69
15	primeiro		695,69	308,09	2.116,38	99,38	1.590,14	308,09
15	último	20	900,20	432,79	3.029,52	138,49	2.233,19	432,79
16	primeiro		1.222,42	894,45	2.385,21	4.074,74	10.385,61	944,15
16	último	14	1.471,48	1.125,25	3.029,52	5.193,46	13.416,43	1.198,82
17	primeiro		993,84	526,73	1.639,83	1.788,91	2.557,15	1.042,54
17	último	15	982,86	692,46	2.163,94	2.337,06	3.332,47	1.367,61

18	primeiro		1.093,22	546,61	1.023,65	3.975,35	2.136,75	546,61
18	último	13	1.255,09	692,46	1.298,36	4.985,72	2.683,29	692,46
19	primeiro		501,89	357,78	884,52	1.291,99	993,84	353,81
19	último	10	753,05	432,79	1.081,97	1.558,04	1.211,81	424,13
20	primeiro		2.385,21	795,07	582,39	1.192,61	2.007,55	586,36
20	último	14	2.769,84	1.021,38	748,72	1.523,41	2.596,73	753,05
21	primeiro		944,15	894,45	2.037,37	1.441,07	5.025,84	894,45
21	último	15	1.168,53	1.168,53	3.029,52	1.860,99	6.569,72	1.168,53
22	primeiro		1.520,57	993,84	8.030,21	2.981,51	5.317,03	993,84
22	último	12	1.731,15	1.255,09	9.910,85	3.721,98	6.561,07	1.237,77
23	primeiro		2.087,06	1.441,07	25.641,03	4.472,27	10.733,45	1.441,07
23	último	10	2.319,74	1.731,15	30.727,95	5.366,57	12.897,08	1.731,15
24	primeiro		993,84	914,33	35.778,18	7.950,71	16.994,63	2.539,11
24	último	11	1.125,25	1.125,25	43.711,59	9.659,83	20.687,27	3.103,83
25	primeiro		1.451,00	596,30	894,45	993,84	2.981,51	645,99
25	último	13	1.471,48	735,74	1.125,25	1.255,09	2.942,96	804,99
26	primeiro		596,30	496,92	1.987,68	1.421,19	993,84	496,92
26	último	11	865,58	605,90	2.423,61	1.731,15	1.211,81	605,90
27	primeiro		586,36	546,61	2.067,18	2.981,51	5.963,03	526,73
27	último	10	649,18	649,18	2.510,17	3.678,70	7.184,28	644,85
28	primeiro		775,19	695,69	3.677,20	1.490,76	4.074,74	695,69
28	último	10	865,58	865,58	4.501,00	1.904,27	4.977,06	856,92
29	primeiro		2.285,83	1.490,76	2.434,90	9.441,46	8.794,47	1.788,91
29	último	14	2.683,29	1.904,27	3.116,07	12.118,06	11.252,49	2.293,78
30	primeiro		1.788,91	1.490,76	6.213,48	6.514,61	4.465,32	1.490,76
30	último	16	2.207,22	1.990,82	8.222,97	8.655,76	4.327,88	1.990,82
31	primeiro		1.093,22	298,15	546,61	198,77	1.490,76	298,15
31	último	22	1.384,92	432,79	779,02	259,67	2.163,94	432,79
32	primeiro		1.093,22	546,61	3.677,20	0,00	3.830,25	546,61
32	último	20	1.384,92	779,02	5.193,46	0,00	5.383,88	779,02
33	primeiro		596,30	397,54	795,07	69,57	795,07	397,54
33	último	14	692,46	519,35	1.038,69	86,56	1.038,69	513,72
34	primeiro		944,15	795,07	4.074,74	397,54	3.379,05	894,45
34	último	14	1.125,25	1.021,38	5.193,46	493,38	4.327,88	1.142,56
35	primeiro		397,54	397,54	1.391,37	993,84	3.180,28	397,54
35	último	13	493,38	493,38	1.731,15	1.255,09	4.024,93	493,38
36	primeiro		4.372,89	1.888,29	8.944,54	6.956,87	12.701,25	4.223,81
36	último	10	4.812,60	2.423,61	13.849,22	13.849,22	15.580,37	5.626,24
37	primeiro		993,84	944,15	4.969,19	298,15	4.969,19	944,15
37	último	14	1.168,53	1.211,81	6.361,98	389,51	6.361,98	1.211,81
38	primeiro		2.484,60	645,99	5.167,96	0,00	4.969,19	645,99
38	último	16	3.029,52	865,58	6.924,61	0,00	6.716,87	865,58

39	primeiro		1.291,99	795,07	7.751,94	4.601,47	4.969,19	894,45
39	último	21	1.558,04	1.125,25	11.252,49	6.578,38	7.097,72	1.298,36
40	primeiro		993,84	546,61	5.963,03	655,93	5.018,88	546,61
40	último	23	1.341,64	804,99	8.742,32	1.038,69	7.270,84	804,99
41	primeiro		1.838,60	993,84	12.224,21	26.535,48	8.348,24	1.192,61
41	último	11	2.077,38	1.211,81	16.445,94	25.967,28	10.386,91	1.731,15
42	primeiro		695,69	407,47	1.490,76	278,27	1.490,76	506,86
42	último	19	904,53	562,62	2.068,73	432,79	2.077,38	701,12
43	primeiro		795,07	447,23	1.142,91	0,00	2.087,06	447,23
43	último	22	1.081,97	649,18	1.644,59	0,00	2.981,91	649,18
44	primeiro		1.788,91	1.490,76	3.925,66	6.956,87	12.025,44	1.191,86
44	último	15	2.163,94	1.947,55	5.193,46	8.222,97	15.580,37	1.558,04
45	primeiro		1.192,61	795,07	1.987,68	198,77	2.186,44	805,01
45	último	14	1.384,92	1.038,69	2.556,91	259,67	2.769,84	1.038,69
46	primeiro		1.590,14	717,80	5.267,34	0,00	4.472,27	717,80
46	último	16	1.956,20	952,13	6.881,33	0,00	5.885,92	961,01
47	primeiro		1.490,76	695,69	6.459,95	874,58	5.943,15	695,69
47	último	15	1.731,15	908,85	8.655,76	761,71	7.790,18	908,85
48	primeiro		1.987,68	861,16	9.938,38	993,84	5.068,57	861,16
48	último	18	2.683,29	1.168,53	13.676,10	1.558,04	6.924,61	1.168,53
49	primeiro		1.490,76	795,07	7.751,94	0,00	3.975,35	795,07
49	último	11	1.428,20	779,02	7.703,63	15.580,37	3.895,09	779,02
50	primeiro		894,45	795,07	1.590,14	386,60	2.446,83	795,07
50	último	13	1.038,69	1.017,05	1.990,82	476,07	3.029,52	1.017,05
51	primeiro		844,76	496,92	1.788,91	0,00	2.140,73	496,92
51	último	12	952,13	623,21	2.250,50	0,00	2.596,73	623,21
52	primeiro		2.583,98	795,07	2.087,06	0,00	3.975,35	795,07
52	último	14	2.510,17	1.007,96	2.683,29	0,00	5.020,34	1.007,96
53	primeiro		1.490,76	596,30	397,54	944,15	1.624,93	596,30
53	último	16	1.777,89	787,67	519,35	908,85	2.163,94	787,67
54	primeiro		795,07	745,38	1.629,89	1.937,98	1.878,35	745,38
54	último	19	1.038,69	1.038,69	2.250,50	2.596,73	2.596,73	1.038,69
55	primeiro		944,15	596,30	2.385,21	894,45	2.484,60	596,30
55	último	10	908,85	588,59	2.380,33	1.125,25	2.423,61	588,59
56	primeiro		1.192,61	662,89	2.782,75	1.291,99	3.309,48	662,89
56	último	14	1.428,20	865,58	3.548,86	1.644,59	4.630,83	865,58
57	primeiro		775,19	695,69	626,12	0,00	3.498,31	695,69
57	último	13	916,65	952,13	787,67	0,00	4.501,00	952,13
58	primeiro		2.186,44	1.291,99	7.453,79	0,00	8.348,24	1.028,62
58	último	12	2.510,17	1.281,05	9.261,66	0,00	10.350,56	1.281,05
59	primeiro		2.385,21	1.242,30	4.372,89	10.932,22	5.505,86	1.232,36
59	último	12	2.769,84	1.558,04	5.453,13	13.676,10	6.924,61	1.527,74

60	primeiro		1.192,61	656,43	3.975,35	0,00	3.677,20	656,43
60	último	16	1.471,48	865,58	5.193,46	0,00	4.847,23	865,58
61	primeiro		745,38	695,69	2.782,75	2.782,75	3.478,43	695,69
61	último	12	848,26	692,46	3.462,30	3.462,30	4.327,88	709,77
62	primeiro		1.490,76	993,84	9.938,38	596,30	4.671,04	993,84
62	último	10	1.687,87	1.731,15	9.867,57	735,74	5.686,83	1.731,15
63	primeiro		2.146,69	1.291,99	1.987,68	1.987,68	4.508,05	1.291,99
63	último	16	2.596,73	1.731,15	2.648,66	2.596,73	4.501,00	1.731,15
64	primeiro		596,30	298,15	1.788,91	0,00	2.981,51	298,15
64	último	10	666,49	389,51	2.163,94	0,00	4.327,88	389,51
65	primeiro		397,54	218,64	894,45	198,77	795,07	218,64
65	último	10	450,10	268,33	1.384,92	242,36	952,13	268,33
66	primeiro		665,87	347,84	4.174,12	0,00	1.838,60	347,84
66	último	16	822,30	458,76	5.453,13	0,00	2.440,92	458,76
67	primeiro		894,45	645,99	5.267,34	198,77	4.770,42	645,99
67	último	16	1.081,97	865,58	6.924,61	268,33	6.318,71	865,58