

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ

Vilma da Silva Santos

**O Microcrédito como Mecanismo de Fomento para o
Desenvolvimento Socioeconômico**

Dissertação apresentada para obtenção do Título de Mestre no Curso de Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional do Departamento de Economia, Contabilidade e Administração da Universidade de Taubaté.

Área de Concentração: Planejamento e Desenvolvimento Regional

Orientação: Prof. Dr. Valdevino Krom

Taubaté – SP

2006

VILMA DA SILVA SANTOS

**O MICROCRÉDITO COMO MECANISMO DE FOMENTO PARA O
DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO**

Dissertação apresentada para obtenção do Título de Mestre no Curso de Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional do Departamento de Economia, Contabilidade e Administração da Universidade de Taubaté.

Área de Concentração: Planejamento e Desenvolvimento Regional

Data: ____/____/____

Resultado: _____

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Valdevino Krom

Universidade de Taubaté

Assinatura: _____

Prof. Dra. Friedhilde Maria Kustner Manolescu

Universidade do Vale do Paraíba

Assinatura: _____

Prof. Dr. Antonio Henriques de Araújo Júnior

Universidade Estadual Paulista Julio Mesquita Filho

Assinatura: _____

Prof. Dr. Francisco Cristovão Lourenço de Melo

Universidade de Taubaté

Assinatura: _____

Aos meus Pais, fonte primária de minha essência e de minha existência, que me ensinaram que somente a perseverança e a persistência no trabalho poderão realizar meus ideais.

Aos demais membros de minha família que constituem a base de apoio aos meus esforços e são sempre partes integrantes de minha felicidade.

Agradecimentos

Primeiramente a Deus, por dar-me vida, fé, coragem e ainda por iluminar minha jornada, realizando uma história, cujo final, apesar de adquirir a cada dia conhecimento, só irei saber quando a completar.

Ao Prof. Dr. Valdevino Krom, que aceitou prontamente o desafio da árdua tarefa de conduzir-me, pacientemente, nesta nova jornada. Acima de tudo, ensinou-me a contornar as pedras do caminho para completar mais uma parte da minha história. Minha eterna gratidão.

À Sra. Motoe Kuribayashi Tsuruoka, que com sua inteligência, sabedoria e presteza, atuou largamente para o sucesso deste trabalho, transmitindo seus conhecimentos nas inúmeras correções realizadas ao longo da execução dos textos. Diferentemente do passado, sua assistência distante a cada texto devolvido, sempre muito rabiscado, me ensinava que, a cada insucesso era apenas uma oportunidade para eu recomeçar de novo com mais inteligência. Meu reconhecimento eterno.

Um agradecimento especial ao Banco do Empreendedor Joseense (BEJ), na pessoa do gerente administrativo, Sr. José Alberto Pereira Nassur, que disponibilizou material de apoio, atribuiu tempo para auxiliar naquilo que só a experiência no microcrédito poderia ensinar.

À Universidade de Taubaté, na pessoa da Pró-reitora de Pós-graduação, Prof. Dra. Maria Julia Ferreira Xavier, pelo incentivo financeiro que possibilitou perceber que o segredo do êxito na vida está em preparar-se para aproveitar a ocasião, quando ela se apresentar. Eu aproveitei. Muito obrigada.

Ao Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira. Há dias diferentes à frente que se tornarão mais preciosos graças aos dias que já passaram. Há bastante motivo para ser grata. E muito que lembrar.

À Prof. Dra. Gladis Camarini, pelo tempo dispensado lendo páginas e páginas de material escrito. Sem seu conhecimento e presteza, sempre presentes nos momentos iniciais, não seria possível selecionar o certo e chegar ao fim.

O mundo tem muitas coisas boas a oferecer,
para quem tem a ousadia de buscar.

Zíbia Gaspareto

RESUMO

As transformações as quais o mercado de trabalho brasileiro foi submetido, em relação à estrutura de ocupações, apontam para uma queda na taxa empregos, pois setores tradicionalmente empregadores, como a indústria de transformação e o setor público, têm reduzido a margem de absorção de mão-de-obra, expandindo o número de desempregados que buscam alternativa no trabalho autônomo e por conta-própria, particularmente atuantes na montagem de pequenos negócios. Conseqüentemente, esses negócios tiveram seu crescimento observado na economia, passando a ter sua importância reconhecida pelo Governo por ser fonte geradora de empregos e favorecer o desenvolvimento local e regional. E, dada a necessidade do mercado, precisam de crédito, um instrumento estimulador da economia, mas que não se encontra acessível a todos. Paralelamente, tentam obtê-lo por meios alternativos. Daí a importância das instituições que atuam com microcrédito, uma vez que desburocratizam os procedimentos de concessão de financiamentos, independentemente se o pequeno negócio for formal ou informal. Nesse contexto, analisou-se a importância do microcrédito para o pequeno empreendedor joesense como mecanismo de alavancagem empresarial e suas repercussões no desenvolvimento socioeconômico. A pesquisa exploratória descritiva, aliada ao estudo de caso descritivo do Banco do Empreendedor Joseense (BEJ), e a análise dos dados levantados com a pesquisa de campo centrada nos pequenos empreendedores tomadores do microcrédito, possibilitaram constatar que o microcrédito utilizado por todos os setores apresentou resultados positivos para os pequenos empreendimentos, pois viabilizou a dinamização do pequeno empreendimento na economia, agregando melhoria da qualidade de vida dos participantes; gerou trabalho, distribuiu renda, incrementando a demanda e promovendo, dessa forma, o desenvolvimento socioeconômico para a cidade, a médio e longo prazos.

Palavras-chave: Microcrédito, Micro e pequenos empreendedores, Desenvolvimento socioeconômico

ABSTRACT

The transformations the Brazilian labor market has been submitted, regarding the economic occupational structure, point to a decrease in the rate jobs, once the traditionally employers sectors, like the transformation industry and the public sector, have reduced the labor absorption margin, expanding the number of unemployed people who seek alternative into the autonomous activity market, particularly active by the reaction of small business. As a consequence, these businesses have their growth observed in the economy, having their importance recognized by the Government as job generating source, favoring the local and regional development. Given the market demand, they need credit, an stimulating economic mean, which however, has not been made accessible to everyone. At the same time, the small entrepreneurs try to obtain credit by alternative means. Hence the institutions, that operate with microcredit, once they eliminate bureaucratic financing concession, independently if they deal with formal or informal companies. In this context, the importance of microcredit as a leverage mechanism for the small entrepreneur of São José dos Campos and the repercussions of the socioeconomic development, has been assessed. The descriptive exploratory research, linked to the descriptive study of the Banco do Empreendedor Joseense (São Jose dos Campos Entrepreneur Bank - BEJ), has enabled to verify that the utilization of microcredit in all researched sectors has brought positive results for small enterprises, making possible to these enterprises to dynamizing the local economy, and aggregating an improvement of life quality to all participants; it also generated jobs, and distributed income, increasing the demand and promoting, thus, the socioeconomic development of the city, in the medium and long term.

Key-word: Microcrédit, Micron and small enterprising, Socioeconomic development.

RESUMÉ

Les transformations que le marché de travail brésilien a souffert, par rapport à des structures de postes de travail, montrent une chute du niveau d'emploi, car les secteurs qui offrent la plupart des postes comme l'industrie de transformation et le gouvernement ont réduit l'engagement d'employés, augmentant en conséquence le chômage et encourageant le travail alternatif autonome, principalement avec création des Petites Entreprises (PEs). Les statistiques économiques montrent l'augmentation du nombre des PEs et son importance a été reconnue par le gouvernement parce qu'elles sont sources de nombreux postes de travail et aident le développement régional. Les petites entreprises ont besoin de crédit, stimulateur de l'économie, cependant pas disponible à tous. En parallèle, elles essaient d'autres moyens de l'obtenir, où apparaissent les importantes institutions de micro-crédit, avec moins de bureaucratie pour obtention des financements, sans importer le niveau de formalité de la PE. Dans ce contexte l'importance du micro-crédit pour les propriétaires des PEs de São José dos Campos a été analysée comme mécanisme d'encouragement des entrepreneurs et ses répercussions par rapport au développement socio-économique. La recherche et l'étude de cas du Banco do Empreendedor Joseense (BEJ) – la Banque de l'Entrepreneur de São José dos Campos – ont fournies des données qui montrent que le crédit offert à des divers secteurs ont eu les résultats positifs: présence plus dynamique des PEs dans l'économie, l'amélioration de la qualité de vie des personnes rapportées, création des postes de travail, distribution des revenus augmentant la demande et fournissant le développement socio-économique des villes avec un délai de moyen à long.

Mots-clef: Microcredit, Micro et petits entrepreneurs, Développement socio-économique

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Ecologia e desenvolvimento sustentável.....	40
Figura 2 - Distribuição do microcrédito no mundo.....	65
Figura 3 – Mapa locacional de São José dos Campos.....	92

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Evolução do número de programas de microcrédito	72
Gráfico 2 - Empreendedor formal e informal.....	81
Gráfico 3 - As MPE na economia	82
Gráfico 4 - Importância socioeconômica das MPE.....	85
Gráfico 5 - A presença das micro e pequenas empresas na economia brasileira	88
Gráfico 6 - Número de ocupados nas MPE.....	89
Gráfico 7 – Número de estabelecimentos empregadores	90
Gráfico 8 - Número de empregados por porte.....	94
Gráfico 9 - Porcentagem de empréstimos liberados por atividade.....	104
Gráfico 10 – Percentual de crédito concedido em relação ao número e valor de empréstimos	106
Gráfico 11 – Tempo de atuação dos clientes do BEJ	107
Gráfico 12 - Distribuição das indústrias de São José dos Campos.....	108
Gráfico 13 – Valor total de empréstimos realizados pelo BEJ.....	109
Gráfico 14 - Composição de empresas por atividade.....	123
Gráfico 15 - Local de compra de mercadorias	125
Gráfico 16 - Número de residentes na cidade de São José dos Campos	127
Gráfico 17 – Distribuição de clientes por sexo	127
Gráfico 18 – Percentual de pequenos empreendedores que retiraram empréstimos bancários.....	132
Gráfico 19 – Operações de crédito realizadas pelas MPE clientes do BEJ.....	132
Gráfico 20 - Participação do rendimento do pequeno negócio dentro da estrutura da renda familiar .	133
Gráfico 21 - Operações de crédito de retirados no BEJ	135

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Diferenças entre o sistema financeiro tradicional e o setor de microfinanças	56
Quadro 2 - Definição de micro e pequenas empresas	77
Quadro 3 - Classificação das MPE segundo o número de empregados	78
Quadro 4 - Classificação das MPE segundo o faturamento bruto anual	79
Quadro 5 - Tipos de serviço de crédito ofertados pelo BEJ	96

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Comparativo das taxas de juros médias em relação à taxa do BEJ	98
Tabela 2 - Local de funcionamento do pequeno negócio.....	124
Tabela 3 - Distribuição dos clientes segundo o estado civil.....	128
Tabela 4 - Distribuição dos clientes por idade	129
Tabela 5 – Grau de escolaridade entre homens e mulheres.....	129
Tabela 6 – Grau de escolaridade por idade do sexo masculino.....	130
Tabela 7 – Grau de escolaridade por idade do sexo feminino.....	131
Tabela 8 – Número de solicitações por atividades	135
Tabela 9 – Principais mudanças ocorridas a partir das operações com o BEJ	136
Tabela 10 - Número de familiares envolvidos no negócio.....	137
Tabela 11 – Número de empregados permanentes gerados	138
Tabela 12 – Percentual de empregos gerados nos três setores pesquisados.....	139
Tabela 13 - Clientes possuidores de bens duráveis que tem no pequeno negócio única fonte renda...141	
Tabela 14 – Empreendedores que executam função remunerada e adquiriram bens duráveis	142
Tabela 15 – Principais mudanças posterior à utilização do microcrédito	143

LISTA DE SIGLAS

BACEN	Banco Central de Brasil
BEJ	Banco do Empreendedor Joseense
BID	Banco Internacional de Desenvolvimento
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social
BRI	<i>Bank Rakyat Indonesia</i> (Banco Rakyat da Indonésia)
BSO	Banco Solidário
CEAPE	Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor
CEF	Caixa Econômica Federal
CEMPRE	Cadastro Central de Empresas
CIESP	Confederação das Indústrias do Estado de São Paulo
CNPJ	Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas
CTA	Centro Técnico Aeroespacial
DEPEC	Departamento de Pesquisa Econômica
DLIS	Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
FUPROVI	<i>Fundación Pró-Vivienda Social</i> (Fundação Pró-Vida Social)
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
ITCP	Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares
MPE	Micro e Pequenas Empresas
OIT	Organização Internacional do Trabalho
ONG	Organizações Não-Governamentais
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PEA	População Economicamente Ativa

PIB	Produto Interno Bruto
PMSJC	Prefeitura Municipal de São José dos Campos
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
SCM	Sociedades de Crédito ao Microempreendedor
SEADE	Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa
SEBRAE-SP	Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa de São Paulo
SDE	Secretaria de Desenvolvimento Econômico
SERASA	Serviço e Assessoria S/A
SERT	Secretaria de Estado do Emprego e Relações do Trabalho do Estado São Paulo
SFN	Sistema Financeiro Nacional
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
TAC	Taxa de Abertura de Cadastro
UNICEF	Fundo das Nações Unidas para a Infância
UNIVAP	Universidade do Vale do Paraíba
UNO	União Nordestina de Apoio às Pequenas Organizações

SUMÁRIO

RESUMO	6
ABSTRACT	7
RESUMÉ.....	8
LISTA DE FIGURAS	9
LISTA DE GRÁFICOS	10
LISTA DE QUADROS.....	11
LISTA DE TABELAS	12
LISTA DE SIGLAS	13
1 INTRODUÇÃO	17
1.1 Objetivos do Trabalho	20
1.1.1 Objetivo Geral.....	20
1.1.2 Objetivos Específicos.....	20
1.2 Justificativa do Trabalho	21
1.3 Importância do Trabalho	23
1.4 Delimitação do Trabalho	24
1.5 Limitações e Restrições do Trabalho.....	25
1.6 Hipóteses do Trabalho	25
1.7 Estrutura do Trabalho	26
2 DESENVOLVIMENTO GLOBAL.....	29
2.1 Desenvolvimento Econômico.....	30
2.2 Desenvolvimento Regional.....	32
2.3 Desenvolvimento Local.....	35
2.4 Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável	38
3 INICIATIVAS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA.....	41
3.1 Definição de Economia Solidária.....	42
3.2 Economia Solidária no Mundo	44
3.3 Economia Solidária no Brasil	46
3.3 Desafios para a Economia Solidária no Brasil	50
4 ABORDAGENS SOBRE O MICROCRÉDITO	52
4.1 Definição de Microcrédito.....	52
4.1.1 Operações de Microcrédito	58
4.2 O Microcrédito no Mundo.....	63

4.3 O Microcrédito no Brasil.....	69
5 CONCEITUAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE).....	77
5.1 Características das Micro e Pequenas Empresas	81
5.2 A Importância das Micro e Pequenas Empresas para a Economia.....	83
5.3 O Microcrédito para Pequenos Empreendedores	86
5.4 A Cidade de São José dos Campos.....	92
5.4.1 O Perfil Industrial da Cidade de São José dos Campos	93
6 O BANCO DO EMPREENDEDOR JOSEENSE (BEJ).....	96
6.1 Finalidade e Objetivo da Criação do BEJ.....	96
6.1.1 Perfil dos Clientes do BEJ e Metodologia de Atendimento.....	99
6.1.2 Resultados da Atuação do BEJ.....	104
7 METODOLOGIA.....	112
7.1 Proposta de Investigação	112
7.2 Caracterização da Pesquisa.....	113
7.3 População e Amostra.....	115
7.4 Coleta de Dados.....	116
7.4.1 Pesquisa de Campo com Questionário	118
7.5 Tratamento dos Dados	120
7.5.1 Tratamento Estatístico	120
7.6 Análise dos Resultados.....	121
8 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	122
8.1 Análise da Amostra	122
8.1.1 Perfil das Micro e Pequenas Empresas.....	123
8.2 Perfil do Cliente do BEJ.....	126
8.2.1 Características dos Clientes.....	127
8.3 Indicadores Operacionais dos Pequenos Negócios.....	131
8.3.1 Impactos do Microcrédito no Pequeno Negócio	134
8.4 Qualidade de Vida do Pequeno Empreendedor	140
8.4.1 Impacto do Microcrédito na Qualidade de Vida do Pequeno Empreendedor	141
9 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	145
9.1 Conclusão	148
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	149
APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO APLICADO NA PESQUISA DE CAMPO.....	157
ANEXO 1 – PROTOCOLO DE APROVAÇÃO DO COMITÊ DE ÉTICA.....	164
ANEXO 2 – LEI 11.110/05 DO MICROCRÉDITO	165

1 INTRODUÇÃO

O Estado tem, na sociedade contemporânea, fundamental responsabilidade na promoção do desenvolvimento econômico e social, integrado e universalizado, com vistas a garantir a todos os seus componentes o usufruto dos investimentos por ele realizados.

As ações de indução e regulação das atividades econômicas, na medida em que integradas em cadeias produtivas, viabilizam a dinamização da economia, agregam melhoria da qualidade de vida, geram trabalho e redistribuem a renda, promovendo o desenvolvimento e prosperidade econômica e social. Entretanto, a complexidade dos problemas da sociedade, torna inviável ao poder público se responsabilizar por tudo. Assim, uma das alternativas é buscar o seu envolvimento, no processo de desenvolvimento local e regional, desenvolvendo mecanismos de participação comunitária (ÁVILA, 2003).

Mas, o Estado, mesmo desenvolvendo ações de indução e regulamentação dessas atividades, não tem conseguido implementar uma estratégia que a curto, médio ou a longo prazo, seja capaz de gerar crescimento do emprego e da renda, criando condições para a participação no sistema bancário tradicional, nos serviços públicos, na economia formal e que resulte em inclusão social e econômica para todos.

Ressalta-se, pois, a necessidade de uma maior integração dessas ações. É fundamental que se desenvolva um mecanismo de gestão integrada de políticas públicas em apoio ao desenvolvimento local, integrando as diversas dimensões do desenvolvimento, sabendo-se que ele é determinado pela força de seus recursos físicos, humanos e financeiros. Essa necessidade evidencia a importância da união entre a visão da estratégia nacional e a participação local ao nível das comunidades para o desenvolvimento econômico de qualquer

sociedade para que, devidamente planejado, desenvolva eficientemente seus recursos humanos (ÁVILA, 2003).

Uma das preocupações quanto à economia reside nas possibilidades de superação dos altos índices de desemprego; e, neste aspecto, a economia brasileira, caracterizada pela sua condição de subdesenvolvimento, típica do terceiro mundo, tem sua organização pautada em função de interesses distantes e, freqüentemente, em escala mundial, aliados à internacionalização das economias. Nesse contexto, o espaço dos países subdesenvolvidos é submetido à influência e às polarizações advindas de diferentes níveis de decisão.

As transformações ocorridas de forma acelerada na economia mundial em relação ao emprego, em função da globalização, têm colocado à margem do processo de desenvolvimento um contingente cada vez maior de trabalhadores que não conseguem ingressar no mercado de trabalho, além de empurrá-los para a informalidade e para uma situação de vulnerabilidade econômica e social.

Esse processo se faz sentir, de forma mais aguda, em economias de países em desenvolvimento, como é o caso do Brasil, pois dessa estrutura globalizada advêm grandes disparidades de renda da população no espaço interno dos países subdesenvolvidos. Haja vista o desempenho de regiões brasileiras, como Sul e Sudeste, em relação à economia nordestina. Tais disparidades são também observadas nos países desenvolvidos, porém com menor intensidade (DORNELAS, 2001).

A principal questão para promover o desenvolvimento de regiões é a geração de crescimento por meio da capacitação, utilização e absorção da mão-de-obra, mas a ausência ou a debilidade de políticas tendem a criar grandes disparidades de renda para o pequeno empreendedor, principalmente na camada mais desprovida de recursos.

Nesse contexto, tem crescido o reconhecimento da importância da criação de mecanismos para incentivar empresas locais e estimular os micro e pequenos

empreendimentos formais ou mesmo informais, como alternativas à geração de emprego e renda para determinada parcela da população, para a qual ausência ou a debilidade de políticas tende a gerar grandes disparidades de renda.

O grande desafio para se promover o desenvolvimento de regiões é a geração de crescimento por meio da capacitação, utilização e absorção da mão-de-obra, além de estímulos a esse tipo de empresa, pela possibilidade de absorção desse contingente de mão-de-obra sem emprego, para a qualificação dos recursos humanos e para a difusão de novas tecnologias. O incentivo à formação de um grupo ou rede de cooperação entre empresas e instituições pode ser o instrumento para favorecer o desenvolvimento local e regional (DORNELAS, 2001).

O crédito, um instrumento estimulador da economia, não se encontra acessível a essa camada populacional proprietária de pequenos empreendimentos que não consegue participar dos modelos formais do sistema financeiro, pois o custo elevado de operações de crédito muito pequenas compromete a relação custo-benefício das operadoras de crédito, o que leva à exclusão da referida camada da população, por não poder oferecer contrapartidas bancárias significativas (MATHEUS, 2000).

Enfrentando problemas para obter financiamento de capital de giro e capital fixo no sistema bancário tradicional, dada a exigência de determinadas garantias para sua concessão, resta ao pequeno empreendedor a tentativa de obtê-lo por meios alternativos, recorrendo a agiotas ou mesmo familiares e amigo; daí a importância das instituições que atuam com microcrédito, uma vez que desburocratizam os procedimentos de concessão de financiamentos para os micro e pequenos empreendedores, pessoas físicas ou jurídicas, formais ou informais (SOUZA, 2001).

Embora chamado de microcrédito, trata-se de uma idéia macro e constitui, na atualidade, uma nova tendência em nível mundial. É um movimento que chega a configurar

uma política de desenvolvimento, abrangendo questões de natureza social, econômica, legal, financeira e institucional, na medida em que, ao possibilitar o acesso ao crédito aos micros e pequenos empreendedores, cria uma ação econômica que permite que uma família tenha, mantenha ou consiga aumento da renda, por meio do fortalecimento do pequeno empreendimento ou da geração de trabalho (SOUZA, 2001).

O microcrédito tem, entre seus princípios básicos, a sustentabilidade econômica e o enfoque na população produtiva com pouca renda, com acesso a valores compatíveis com sua real necessidade, capacidade de pagamento e pouca burocracia.

Na verdade, o que o microcrédito propõe, com a concessão da concessão de empréstimos de baixo valor, de curto prazo e com incidência de juros baixos, sem desconsiderar os mecanismos de cobrança, é uma relação de confiança entre o cliente e a organização financeira, o que envolve o conceito de solidariedade e de credibilidade para ambas as partes.

1.1 Objetivos do Trabalho

1.1.1 Objetivo Geral

Analisar a importância do microcrédito para o pequeno empreendedor joseense como mecanismo de alavancagem empresarial e suas repercussões no desenvolvimento socioeconômico.

1.1.2 Objetivos Específicos

Esta pesquisa teve como objetivos específicos a serem atingidos:

- Identificação e descrição da instituição que atua com o microcrédito na cidade de São José dos Campos e as suas formas de liberação;
- Análise do perfil dos usuários do microcrédito; e
- Verificação de como são empregados os recursos financeiros obtidos pelo usuário do microcrédito.

1.2 Justificativa do Trabalho

No passado as políticas de desenvolvimento local-regional correspondiam à atração de empresas para as regiões periféricas com a idéia de formar pólos de crescimento para estimular a expansão das regiões mais atrasadas, mas nem sempre tiveram efeito suficiente para desencadear um processo de crescimento auto-sustentável na região em que estavam instaladas.

Há que se considerar que na nova economia global, caracterizada pela diminuição das barreiras ao comércio e formação de blocos regionais, as fusões e alianças entre as empresas, ante a reestruturação industrial, têm reduzido as oportunidades de emprego, motivando, cada vez mais, as pessoas que estão fora do mercado de trabalho a criar seu próprio negócio (RAMOS e REIS, 1997).

Além disso, essa reformulação da estrutura produtiva, conduzida pelos grandes conglomerados, obrigou as empresas de grande porte a mudarem suas estratégias empresariais, o que veio possibilitar a abertura de novos espaços para inserção das pequenas empresas no mercado produtivo. E, no final dos anos de 1980 e início dos anos de 1990, as micro e pequenas empresas passaram a ser vistas como negócio lucrativo por apresentaram potencial não somente para geração de empregos, mas, também, para participar do crescimento econômico dos países mais pobres (RAMOS e REIS, 1997).

Na realidade, elas têm deixado de serem consideradas apenas como integrantes do setor informal (muitas vezes percebido como formado por atividades ilegais), para serem vistas como fontes de sobrevivência para muitos dos países subdesenvolvidos. O interesse por essas empresas aumentou principalmente pelo papel que elas desempenham na criação de emprego, mesmo em período de recessão. Assim, esses pequenos empreendimentos passaram a ser considerados importantes fontes de emprego, justificando-se o apoio público para torná-los sustentáveis (RAMOS e REIS, 1997).

As micro e pequenas empresas (MPE) geralmente apresentam sérias limitações que dificultam o seu grau de participação na economia dos países. Este setor tem apresentado baixos níveis de produtividade e sustentabilidade. Tal situação é causada pela falta de acesso às tecnologias apropriadas à sua realidade; falta de infra-estrutura que melhore sua capacidade produtiva; escassez de informações e instrumentos para uma participação mais efetiva no mercado, e, principalmente, as enormes limitações para conseguir financiamentos (ALMEIDA e ROSS, 1999).

A demanda apresentada pelas MPE por serviços financeiros e de desenvolvimento empresarial está longe de ser atendida, por isso, é necessário criar mecanismos que permitam incentivar o funcionamento e possibilitar sua sobrevivência, pois elas têm a possibilidade de assumir papel de grande relevância quando se verifica que atendem aos objetivos de desconcentração de renda e de descentralização da economia, além de permitirem o fortalecimento do mercado interno. Outro aspecto importante é a contribuição trazida para o desenvolvimento de regiões mais atrasadas (ALMEIDA e ROSS, 1999).

Uma das formas de estímulo ao desenvolvimento das MPE tem sido a de não apenas conceder empréstimos em condições vantajosas, facilitando o acesso dessas empresas ao sistema financeiro, mas, também, conceder assistência técnica antes e depois do início das atividades das empresas e incentivando a cooperação entre elas.

Paralelamente, tem aumentado significa o apoio financeiro e os serviços prestados por meio do microcrédito que, a partir de uma definição ampla, costuma ser tratado como um instrumento de incorporação da população aos serviços do mercado financeiro, considerando-se que o Sistema Financeiro Nacional (SFN), tem uma atuação restrita a determinados nichos econômicos de renda.

O resultado, particularmente no Brasil, é que a maior parcela da população fica totalmente marginalizada de um serviço essencial para o bom andamento de qualquer atividade econômica (BERNI, 1999).

No entanto, esse processo de democratização do mercado financeiro não se dá de forma absoluta. Por sua própria natureza funcional, o crédito não pode prescindir de ferramentas que assegurem o pagamento futuro da obrigação contratada. Diante disso, o princípio do microcrédito está exatamente em criar estratégias diferenciais que tenham capacidade de garantir a realização plena (prestação e contraprestação) de uma operação entre credor e prestatário (BERNI, 1999).

É por essa razão que o microcrédito, em geral, é apresentado na literatura especializada como um instrumento limitado ao financiamento do capital produtivo. O argumento é que, numa situação como essa, o prestatário está justamente desenvolvendo condições mais adequadas para a geração de sua renda pessoal, o que irá permitir um melhor desempenho financeiro e assegurar a contraprestação do serviço contratado.

1.3 Importância do Trabalho

A relevância do estudo do tema “microcrédito” é que, a partir de uma definição ampla, ele costuma ser tratado como um instrumento de incorporação da população de baixa renda aos serviços do mercado financeiro. A importância de um mecanismo como esse é evidente,

uma vez que o sistema financeiro nacional, tem uma atuação restrita a determinados nichos econômicos de renda mais elevada, excluindo a maior parcela da população que fica às margens de um serviço essencial para o bom andamento de uma atividade econômica qualquer.

Daí a importância das instituições que atuam com microcrédito, uma vez que são instituições que procuram desburocratizar os procedimentos de concessão de financiamentos, não exigindo determinadas garantias para sua concessão, independente de os solicitantes serem microempreendedores, pessoas físicas ou jurídicas, formais ou informais.

A importância do tema para a Cidade de São José dos Campos recai sobre o fato de a Prefeitura buscar alternativas desenvolvimentistas quanto à geração de emprego e renda a parte da população sem emprego.

O motivo para o pesquisador realizar uma pesquisa desse tema foi o fato de acreditar na efetividade do Programa de Microcrédito em relação a seus impactos e quanto à geração de emprego e renda, em economias mais carentes de recursos, bem como provocar melhorias na qualidade de vida a parte da população que participa direta ou indiretamente do Programa.

1.4 Delimitação do Trabalho

A abrangência deste estudo se limitou à análise da efetividade do microcrédito disponibilizado ao pequeno empreendedor; se ele é capaz de proporcionar melhoria na qualidade de vida da comunidade assistida com crédito e sua eficácia na geração de emprego e renda a parte da população que se beneficia indiretamente dele.

Nesse contexto, avaliou-se o microcrédito na cidade de São José dos Campos com um estudo centrado no micro e pequeno empreendedor, usuários do crédito do Banco do Empreendedor Joseense (BEJ), no período de 1998 a 2004. Porém, dentre as linhas de crédito

disponibilizadas pelo Banco, o trabalho busca analisar os serviços de crédito para capital de giro e capital fixo.

1.5 Limitações e Restrições do Trabalho

O trabalho se limita a estudar a importância do microcrédito para o pequeno empreendedor joseense na Cidade de São José dos Campos, devido a sua importância para o desenvolvimento local e regional.

O estudo se restringe à análise das melhorias obtidas pelo requisitante do microcrédito decorrentes da sua concessão, bem como aos beneficiados indiretamente, por meio da geração de emprego e renda.

1.6 Hipóteses do Trabalho

O presente trabalho teve por objetivo validar as seguintes hipóteses:

- O microcrédito, ao ser liberado, permite que os pequenos empreendedores realizem investimentos que alavanquem a sua atividade empresarial;
- Por meio do microcrédito o requisitante beneficiado consegue melhorias dos padrões socioeconômicos, além de beneficiar indiretamente a população; e
- O microcrédito influencia o desenvolvimento local por meio da geração de emprego e renda.

1.7 Estrutura do Trabalho

O trabalho está estruturado em oito capítulos, cujo conteúdo assim se resume:

O primeiro capítulo constitui a introdução, descreve os objetivos do trabalho, o geral e o específico, além de abordar a justificativa, as hipóteses, a delimitação e a estrutura do estudo.

O segundo capítulo destaca a teoria do desenvolvimento econômico como um processo que busca a melhoria da eficiência na alocação dos recursos.

O terceiro capítulo referencia a economia solidária como alternativa para minimizar os problemas do modelo de desenvolvimento econômico moderno, considerada como alternativa para os desempregados ou economicamente excluídos pela crise do trabalho.

O quarto capítulo aborda o microcrédito, definindo-o como uma modalidade de financiamento que tem por propósito gerar condições de auto-sustentabilidade econômica para os micros e pequenos empreendedores, por meio da concessão de crédito.

No quinto capítulo são apresentados os conceitos que envolvem as micro e pequenas empresas, suas características, além de sua importância para economia quando é constituída como uma alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população sem emprego que tenha condição de desenvolver seu próprio negócio. Traz, ainda, as características da Cidade de São José dos Campos, bem como uma análise econômica em relação ao emprego e ao papel das micro e pequenas empresas na economia da Cidade.

No sexto capítulo o enfoque se direciona ao tema do trabalho, o microcrédito, por meio de um estudo de caso do Banco do Empreendedor Joseense (BEJ), uma instituição que opera com microcrédito, com o objetivo de contribuir para a difusão de conhecimento da metodologia de atendimento, seus clientes, e os resultados positivos do Banco ao longo de sua existência.

Uma das formas para demonstrar os resultados do BEJ e trazer subsídios para melhor compreensão de seu funcionamento, e também do seu potencial como instrumento financeiro para os micros e pequenos empreendedores, a pesquisa de campo com a discussão dos resultados visou analisar a importância do microcrédito para o pequeno empreendedor joseense como mecanismo de alavancagem empresarial e suas repercussões no desenvolvimento socioeconômico.

O sétimo capítulo traz a metodologia adotada. O aporte metodológico utilizado para elaborar este trabalho inicia-se com uma definição das características do estudo, para, em seguida, descrever o objetivo e a proposta da investigação que é a de fornecer evidências acerca dos aspectos do tema proposto para, depois, apresentar as características principais da pesquisa exploratória e descritiva.

O método adotado como estratégia de investigação foi o estudo de caso descritivo, sobre o Banco do Empreendedor Joseense (BEJ) e explicativo referente aos dados fornecidos, pelo Banco. A pesquisa foi orientada por um estudo de campo quantitativo e teve como objetivo verificar se os micros pequenos empreendedores e usuários do microcrédito tiveram melhoria de vida e se ocorreram contratações posteriores ao microcrédito.

A amostra da pesquisa, neste trabalho, abrangeu 98 pequenos empreendedores que utilizaram o microcrédito do Banco do Empreendedor Joseense, e representam o nível de significância de 95% e margem de erro de 9,5%. Os dados foram coletados por meio de um questionário, e receberam tratamento estatístico para melhor análise e interpretação dos resultados obtidos.

O oitavo capítulo traz a análise dos dados e discute os resultados encontrados na pesquisa que compõem a base para respostas, frente aos questionamentos colocados na hipótese do trabalho. Esses dados evidenciaram melhorias no padrão de vida dos usuários do microcrédito, resultado do aumento na estrutura financeira dos pequenos empreendedores,

além de provocar alterações significativas no desenvolvimento local para a Cidade de São José dos Campos, com aumento do emprego e renda.

No nono capítulo foram apresentadas as considerações do trabalho, com destaque para a importância do microcrédito para o pequeno empreendedor joseense como mecanismo de alavancagem empresarial, e suas repercussões no desenvolvimento socioeconômico.

Com a realização da pesquisa de campo, com parte dos usuários do microcrédito do BEJ, dão-se duas interpretações sobre a representatividade do microcrédito para as micro e pequenas empresas. A primeira é do ponto de vista econômico, pois os valores liberados demonstram que essas experiências com o microcrédito proporcionam retorno quando ele é aplicado, em pequenas doses, nessas empresas.

Já no aspecto econômico e financeiro as experiências de microcrédito representam uma forma de democratizar o acesso ao dinheiro e de transformá-lo em riqueza para os pequenos empreendedores e para o desenvolvimento local.

2 DESENVOLVIMENTO GLOBAL

Na última década, as propostas referentes ao desenvolvimento incluíam, desde suas primeiras formulações, a busca de uma articulação local, regional e global que permitisse superar as limitações dos modelos de desenvolvimento existentes. Isso porque não há desenvolvimento local, nem desenvolvimento global que possa ignorar a dimensão local e regional.

O desenvolvimento local e regional precisa estar embasado na noção de ser um processo que busca a melhoria da eficiência na alocação dos recursos públicos, igualdade na distribuição da riqueza e do emprego, e a satisfação das necessidades presentes e futuras da população, tendo sempre em conta um adequado uso dos recursos naturais e do meio ambiente (BARQUERO, 2001).

Nesse contexto, a idéia de desenvolvimento local-regional não se coloca em oposição ao desenvolvimento global, pois objetiva a integração, mas com seus recursos estratégicos considerados a partir do local. O foco é a comunidade ou grupo social e suas formas de organização no meio (MACIEL e D'AVILA, 1995). O desenvolvimento local procura valorizar as iniciativas locais, considerando-as como importantes dinamizadores do processo de desenvolvimento, na medida que surgem de maneira espontânea, de acordo com as necessidades e aspirações das próprias comunidades.

Para tanto, requer a promoção da criação e do desenvolvimento de empresas locais, contribuindo para a melhoria da qualificação dos recursos humanos e para a difusão das inovações, além de incentivar a formação de um grupo de cooperação entre empresas e instituições visando aumentar a competitividade das empresas locais (DINIZ e CROCCO, 1996). Portanto, a nova estratégia de desenvolvimento local, regional e global está baseada numa abordagem territorial, isto é, na história produtiva de cada localidade, nas características

tecnológicas e institucionais do meio e nos recursos locais, responsáveis por condicionar o processo de crescimento.

Desta forma, desenvolver um local ou uma região requer utilizar os fatores endógenos ao território, sem abrir mão dos fatores exógenos, e, promovê-lo não significa privilegiar somente grandes empreendimentos industriais, mas, sim, incentivar todos os projetos que façam uso do potencial de desenvolvimento do sistema econômico local, regional e global, a fim de potencializar os sistemas produtivos local-regionais para resolver os problemas de competitividade existentes na criação de serviços (AZZONI e FERREIRA, 1997).

2.1 Desenvolvimento Econômico

O início do século XXI tem sido marcado pela acentuação das diferenças entre países ricos e pobres. Embora a riqueza global e a capacidade tecnológica tenham aumentado, a distribuição desses ganhos permanece desigual. A sustentabilidade do desenvolvimento e a redução da pobreza começam a ser alvo de preocupações, levando cientistas, lideranças e representações da sociedade global e local a repensarem as teorias, as políticas e as estratégias de desenvolvimento econômico (BENITEZ, 2003).

Nos anos entre 1950 e 1960, os recursos financeiros eram considerados a principal via para o desenvolvimento. Porém, nos anos 1970 houve a conscientização de que o capital físico não era suficiente, passando-se a considerar, como fatores igualmente importantes, a promoção da saúde e educação para ampliar o bem-estar da população. Nos anos 1980, após a recessão global, a ênfase passou a ser dada à gestão econômica e à liberalização dos mercados. E, na década de 90, os governos passaram a ocupar o centro dos debates, como responsáveis pela estabilidade e ajuste fiscal dos países (FRANCO, 2001).

O modelo econômico neoliberal, atualmente em vigor e ainda preponderante em nível mundial, é baseado no princípio da eficiência da economia com objetivo de maximizar o bem-estar econômico. Este modelo passou a ser questionado por um novo paradigma de desenvolvimento que está centrado no ser humano, que tem como princípio a igualdade, enfocando a ampliação das oportunidades e capacidades (FRANCO, 2001).

Assim, a estratégia de desenvolvimento econômico pressupõe ações integradas, nas esferas econômica, sócio-cultural, ambiental e político-institucional, com a criação de um ambiente favorável, isto é, condições físico-territoriais e ambientais, econômicas, sociais, culturais, político-institucionais e científico-tecnológicas, capazes de desencadear um processo de promoção para esse desenvolvimento e que proporcionem um crescimento adequado com resultados na melhoria da qualidade de vida da população (LLORENS, 2001).

O desenvolvimento econômico de qualquer sociedade é determinado pela força de seus recursos físicos, humanos e financeiros; e o desenvolvimento econômico ocorre quando um país apresenta contínuo crescimento de renda *per capita*, decorrente das mudanças ocasionadas pelo progresso tecnológico em relação ao sistema de produção. Como consequência, observa-se a ocorrência de transformações na estrutura econômica, social e política do país. Em suma, está associado às mudanças causadas pelo aumento da produção de bens e serviços e nas transformações dos padrões sociais da população (LEITE, 1983).

Um dos objetivos de qualquer programa de desenvolvimento planejado é desenvolver eficientemente todos os seus recursos, pelo fato de constituírem os elementos que vão gerar o desenvolvimento econômico. Para tanto, parece ser a adoção de uma estratégia baseada em mudanças progressivas, mediante a utilização do potencial de desenvolvimento endógeno e, portanto, dos recursos disponíveis no próprio território. Além disso, o processo de desenvolvimento econômico precisa da expansão produtiva e aperfeiçoamento tecnológico, além de mudanças sociais que deverão ocorrer na população, que, sem sincronia, poderá

causar obstáculos que prejudicarão o avanço da sociedade e do desenvolvimento econômico do país (LEITE, 1983).

Para analisar o desenvolvimento econômico de maneira integral haveria a necessidade de considerar os aspectos econômicos, sociais, políticos e culturais, tendo os econômicos e sociais como medidores do nível de vida da população, isto é, renda, emprego, saúde, educação, alimentação, segurança, lazer, moradia e transporte (CAVALCANTI, 2003).

Mesmo considerando conceitos diferenciados, conclui-se que o desenvolvimento econômico, em face do crescimento, depende de uma série de condições tais como emprego crescente, trabalho produtivo e formação de poupança, além de um governo central e eficiente que consiga promover e manter o equilíbrio entre os fatores econômicos, demográficos, ecológicos, para, por meio do desenvolvimento econômico e regional, criar o local.

2.2 Desenvolvimento Regional

A economia brasileira no século passado alcançou uma das maiores taxas de crescimento médio do Produto Interno Bruto (PIB), caracterizando o Brasil como um dos grandes países industrializados. Porém, o modelo de desenvolvimento adotado, de caráter concentrador, seja em termos espaciais ou pessoais de renda, proporcionou a formação de uma sociedade com um dos maiores índices mundiais de desigualdade (MONTEIRO, 2005).

A política de desenvolvimento regional adotada em geral pelos governos tem buscado reestruturar o sistema produtivo regional de tal forma que os estabelecimentos agrícolas, industriais e de serviços, consigam aumentar sua produtividade e competitividade nos mercados. Para tanto, há investimentos e aplicações de recursos no avanço tecnológico, na valorização das forças locais e na modernização do aparelho produtivo, visando a inserção do local no contexto mundial (CLEMENTE, 2000).

O primeiro modelo de política para o desenvolvimento regional, ainda muito em voga no Brasil, corresponde à atração de empresas para as regiões periféricas, caracterizadas pelas medidas de desenvolvimento exógeno, e pode canalizar uma parte do crescimento global da economia nacional para essas regiões, formando pólos de crescimento que serviriam de estímulo à expansão das regiões mais atrasadas.

Para tanto, o governo cria leis de incentivo, isenções fiscais, financiamentos para exportação, dentre outros, para os chamados distritos industriais que têm uma grande capacidade de adaptação e de inovação, que permite, com base em uma força de trabalho e em uma produção flexíveis, satisfazer rapidamente a demanda e obter economias de escala (via interação de diversas empresas) antes só obtidas em grandes corporações. Os resultados oferecidos por este tipo de política são positivos, especialmente por provocar um impacto no emprego e na renda, além de contribuir para a descentralização produtiva e a redução das disparidades regionais; favorecer o crescimento das economias nacionais e aumentar os resultados dos investimentos externos.

No entanto, essas políticas nem sempre tiveram efeitos suficientes para desencadear processos de crescimento auto-sustentado, isto porque, na prática, elas tendem a gerar disfunções, sendo a mais importante a alteração do funcionamento do mercado de trabalho. Ou seja, as atividades produtivas externas costumam encontrar problemas quando se relacionam com o sistema produtivo local, devido à falta de infra-estrutura física e social na região, pelo nível educacional da população, além dos índices sociais e de renda (CLEMENTE, 2000).

De um modo geral, esse tipo de política de desenvolvimento (endógeno ou exógeno) nem sempre gera processo de desenvolvimento econômico regional auto-sustentado, pois acaba por criar um sistema mal-sucedido nas áreas não desenvolvidas por não aproveitar bem

o potencial de crescimento local, ocorrendo a exportação de recursos para as áreas mais desenvolvidas.

O desafio está na reestruturação dos sistemas produtivos, de forma a ajustá-los às novas condições tecnológicas, comerciais e institucionais, especialmente em um mundo cada vez mais globalizado em que muitas cidades e regiões precisam fazer frente ao declínio de suas economias, enquanto outras descobrem novas oportunidades nos mercados. Por isso, faz-se necessário adotar uma política de desenvolvimento regional em que governos locais possam definir e aplicar a sua política de desenvolvimento, intervindo ativamente nos processos de reestruturação (CLEMENTE, 2000).

Na realidade, a questão a ser resolvida é a de conseguir que as economias locais passem a estar mais integradas à economia internacional e fazer com que seus sistemas produtivos se tornem mais competitivos. Para isso, é preciso reestruturar o sistema produtivo regional de tal forma que os setores agrícolas, industriais e de serviços consigam aumentar sua produtividade e competitividade nos mercados locais e externos. Isto requer, do governo, criar estratégias de desenvolvimento empresarial para operacionalizar ações concretas em que o local seja valorizado nesta nova fase do desenvolvimento regional e os aumentos da produtividade e da competitividade representem objetivos a orientar o processo de mudança estrutural das economias regionais (MÜLLER, 2000).

Assim, as estratégias de desenvolvimento econômico regional integrado e sustentável passaram a ser incorporadas por grande parte das instituições governamentais e não uma dinâmica de adaptação local às novas perspectivas da economia no mundo. Trata-se de uma inserção competitiva das localidades, em que as políticas públicas procuram integrar a competitividade dos territórios na política econômica nacional, enquanto impõem uma solidariedade econômica do local (MÜLLER, 2000).

Busca-se, com esse novo modo de promover o desenvolvimento, contribuir para a melhoria da qualidade de vida da população e favorecer o surgimento de comunidades sustentáveis, capazes de suprir suas necessidades imediatas, despertar ou descobrir suas vocações, expandir suas potencialidades e incrementar o intercâmbio externo aproveitando de suas vantagens locais, isto é, o desenvolvimento econômico-regional que proporcione o desenvolvimento local.

2.3 Desenvolvimento Local

Ao se pensar em desenvolvimento local deve-se analisá-lo sob diferentes aspectos e um deles é que pode se visto sob o prisma do desenvolvimento econômico, voltado para o aspecto competitivo. E, ao se pensar em promovê-lo para as regiões e comunidades, os governos se voltam totalmente para o aspecto econômico, pensando apenas em questões financeiras, tributárias e de geração de receitas. Porém, a globalização da economia e dos mercados, contrariamente, vem reforçar a importância do desenvolvimento local, ao criar a necessidade da formação de identidades e de diferenciação das regiões, para enfrentarem a competitividade dos mercados (ALBAGLI e MACIEL, 2004).

Por este aspecto, trata-se de uma análise do ponto de vista econômico, ao buscar estratégias que tornem competitivas as comunidades, regiões, e até mesmo países, num contexto globalizado. Isso porque as novas demandas do mercado competitivo e em constante mutação exigem um sistema produtivo que seja ao mesmo tempo eficiente na utilização dos recursos e eficaz no atingimento dos objetivos. Esse é o conceito de efetividade, ou seja, a busca simultânea da eficiência e da eficácia, requisitos indispensável no contexto mundial atual (ALBAGLI e MACIEL, 2004).

Assim, surge o desenvolvimento local como resultado da ação articulada dos diversos agentes existentes no local e região, sejam eles sociais, culturais, políticos e econômicos, públicos ou privados, e visam à construção de um projeto estratégico que servirá para orientar as suas ações a longo prazo. Entretanto, não se trata apenas de políticas públicas, mas de uma nova cultura de ações voltadas à construção de um objetivo comum (MAGALHÃES e BITTENCOURT, 1997).

Esse desenvolvimento também pode ser visto como um novo modo de promover o desenvolvimento das regiões ou países, ao possibilitar o surgimento de comunidades sustentáveis capazes de suprir suas necessidades imediatas, de descobrir ou despertar suas vocações locais, de desenvolver suas potencialidades específicas e de promover o intercâmbio externo aproveitando-se de suas vantagens comparativas locais. Portanto, serão outros pressupostos do desenvolvimento, como capital humano, capital social, a boa governança e o uso do capital extraído da natureza, que formarão o ambiente favorável ao desenvolvimento local (WOLFF, 1991).

A questão do desenvolvimento local aparece como parte integrante de toda uma preocupação com o desenvolvimento regional, e, conseqüentemente, como extensão das teorias que serviam para explicar o desenvolvimento econômico nacional. Em suma, as estratégias governamentais das nações que vivem no capitalismo avançado têm como base a idéia de que os impulsos de desenvolvimento, originados nas regiões mais desenvolvidas, poderiam trazer benefícios às regiões menos desenvolvidas. E, para demonstrar os impulsos de desenvolvimento em que ocorreriam as estratégias de desenvolvimento, focalizariam as transferências de capital e tecnologia, assim como promoveriam a mobilidade local-regional de bens e fatores de produção (MAMMARELLA, 2001).

Iniciativas desta natureza estavam apoiadas nas correntes de pensamento neoclássico, keynesiano e institucional, segundo as quais o motor do desenvolvimento local se encontrava

em estímulos externos ao local. De acordo com tais correntes, as políticas públicas teriam a função de implementar condições locais que fossem propícias para aproveitar os impulsos externos ao desenvolvimento. Ou seja, o desenvolvimento local ocorreria, então, de fora para dentro, ou, em outros termos, de cima para baixo (WOLFF, 1991).

A história recente da economia mundial tem alertado para o fato de que em muitos países não há um local que não tenha sofrido algum tipo de efeito, seja ele positivo ou negativo, do processo de transformação do sistema produtivo e da mundialização da economia. E, para o cenário mundial, essas mudanças fizeram com que a questão do desenvolvimento local se consolidasse como uma problemática própria e não mais como uma parte da discussão regional, requerendo iniciativas direcionadas especificamente para esse fim (WOLFF, 1991).

Então, para impulsionar o desenvolvimento local, caberia aos governos locais lançar mão de novas condutas ou adequar os antigos instrumentos típicos da visão ligada ao desenvolvimento regional aos seus novos fins. As formas inovadoras de promovê-lo leva em consideração os componentes do território que constituem o capital territorial representando o conjunto de elementos que iriam se destacar por estarem interligadas nas capacidades internas locais adequando-se, com isso, às condições particulares de cada local, tendo, portanto, maior potencial de sucesso (ÁVILA, 2003).

Neste sentido, ao estimular o desenvolvimento local, regional, nacional e/ou global, procura-se abrir espaços para que outras dimensões possam também ser incorporadas ao processo de planejamento e de estabelecimento de políticas públicas e privadas para a sociedade como um todo. Ou seja, é preciso fazer nascer a ação cidadã nas coletividades em que vivem os excluídos sociais, estabelecendo o desenvolvimento local compatível com a realidade das pessoas envolvidas.

Assim, o desenvolvimento local passou a ser incorporado às instituições governamentais e não governamentais, como uma forma de adaptação às novas alternativas da economia no mundo. Nesse caso, trata-se de inserir ações competitivas nas localidades, em que as políticas públicas procuram integrar a competitividade dos territórios na política econômica nacional, enquanto impõem uma ajuda como forma de fortalecer a economia do local como potência de economias, internas e externas (ÁVILA, 2003).

Existem fatores econômicos, sociais, ambientais e culturais que podem contribuir para o desenvolvimento local, desde que sejam usados para absorver o potencial de cada região que eles representam e na medida em que trabalhando organizados possam proporcionar o surgimento dos distritos industriais e dos sistemas produtivos locais pois entende-se que existem características regionais que podem fazer a diferença para o desenvolvimento integrado e sustentável. No entanto, existe, ainda, a necessidade da solidariedade ou cooperação para readaptar ou redefinir as vocações locais, como um conjunto de potencialidades, não apenas econômicas, mas de condições sócio-culturais e ambientais que possam garantir a manutenção dos atores econômicos e a qualidade de vida da população.

2.4 Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável

O Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável (DLIS) é uma estratégia de ação para promoção do desenvolvimento dos municípios, bairros e comunidades. Desenvolvimento local, porque é parte da vocação de cada lugar, respeitando a sua realidade e sua cultura; é a comunidade que decide o que é melhor para ela. Integrado, por se apoiar numa estratégia de desenvolvimento que soma esforços e recursos de parceiros públicos e privados e sustentável, por possibilitar que cada município encontre sua autonomia, suprindo as necessidades locais e

promovendo o desenvolvimento humano, social e o econômico em equilíbrio com meio ambiente (PIRES e SEKIGUCHI, 1995).

O DLIS é uma nova maneira de combater a pobreza e promover o desenvolvimento de localidades pobres. Tradicionalmente, o enfrentamento da pobreza tem sido feito de duas maneiras. A primeira pela via do crescimento econômico, que nem sempre resulta em desenvolvimento social; um exemplo disso é o Brasil, o país que mais cresceu em passado recente e, no entanto, é o campeão da desigualdade social. A segunda maneira, por meio de políticas compensatórias e muitas vezes assistencialistas que, embora possam aliviar temporariamente a situação dos excluídos, não resolve o problema da pobreza. É como se parte da política social se alimentasse da pobreza (ACSELRAD, 2001).

Nesse processo de combate à pobreza baseado na idéia de proteção social, somente a cargo do Estado, os recursos nunca são suficientes e dificilmente atingem o objetivo proposto. Alguns programas até conseguem distribuir um pouco da renda, mas não a geram nem produzem recursos novos.

No novo paradigma de combate à pobreza, os recursos poderiam ser melhor canalizados e criar possibilidades de geração de renda no processo de desenvolvimento, desde que o Estado direcionasse a promoção social por meio de parcerias com o mercado e a sociedade civil (CAVALCANTE e FERRARO JUNIOR, 2002).

Dentre os vários entraves a um DLIS, interligados entre si e que são menos ou mais evidentes, de acordo com as diferentes regiões do globo, podem ser agrupados, de modo geral, em entraves culturais, científicos, político-econômicos, sociais, éticos, ideológicos, psicológicos e filosófico-metafísicos (CAVALCANTE e FERRARO JUNIOR, 2002).

Entre os entraves culturais estão as diferentes maneiras dos diferentes povos se relacionarem com a natureza e utilizarem os recursos naturais; as diferentes crenças e valores dos diferentes povos que influenciam o modo de conceber conceitos, como qualidade de vida,

qualidade ambiental, necessidades, prioridades, progresso, desenvolvimento, entre outros; as crenças e os valores antecessores que permanecem enraizados em parte do mundo. Ou seja, a forma como percebem e utilizam os recursos da natureza, conforme demonstrado na Figura 1.

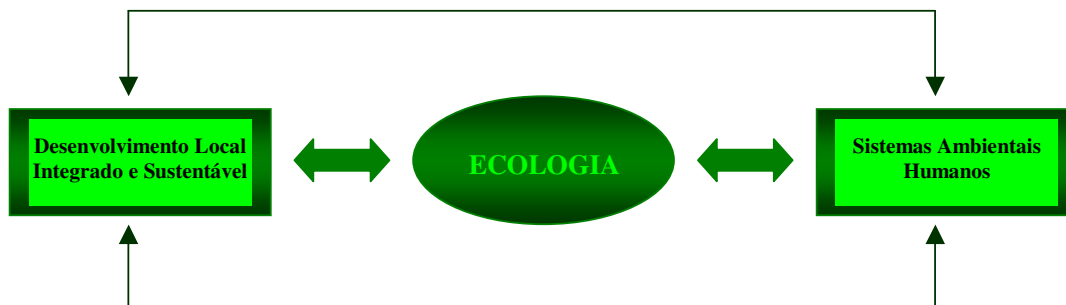


Figura 1 - Ecologia e desenvolvimento sustentável
Fonte: Pires e Sekiguchi (1995)

A Figura 1 demonstra as interligações entre os sistemas ambientais e os sistemas humanos, a ecologia e o desenvolvimento local integrado e sustentável o que, mais especificamente, pode ser concebido como uma grande inter-relação entre os estudos em ecologia e o projeto de um DLIS a ser aplicado em toda a sociedade humana.

A principal esperança de se modificar o atual curso da humanidade e possibilitar a conquista de um desenvolvimento sustentável global, está no fortalecimento das relações de entendimento e cooperação entre os seres humanos, e na consolidação de uma visão global baseada em princípios socioambientais (CAVALCANTE e FERRARO JUNIOR, 2002).

Contudo, apesar da crescente conscientização ambiental desencadeada, sobretudo a partir da segunda metade do século XX, existem barreiras para se implantar um DLIS. Para tanto, faz-se necessário o envolvimento da sociedade no processo de desenvolvimento local integrado e sustentável, regional e econômico, na tentativa de minimizar o agravamento da pobreza, partindo-se do pressuposto de que a integração entre o meio ambiente e o desenvolvimento promoverá o desenvolvimento protegendo e gerenciando o ecossistema, o que tornaria possível satisfazer as necessidades básicas, e por meio de um empreendimento coletivo, elevar o nível de vida de todos e construir um futuro mais próspero e seguro.

3 INICIATIVAS DA ECONOMIA SOLIDÁRIA

A partir da década de 1980, o Brasil vem enfrentando dificuldades em ampliar as oportunidades de emprego, trabalho e renda para a sua população, e a crise do emprego, bastante complexa, aliada ao processo de reestruturação e abertura econômica, promoveu transformações no mercado de trabalho. Essa mudança está associada à expansão do desemprego estrutural e às características do mercado de trabalho vividas no processo de industrialização (MATTOSO, 1999).

Ao mesmo tempo em que a revolução tecnológica trouxe um aumento da eficiência e da capacidade produtiva, foi possível observar o crescimento dos índices de desemprego. O subemprego atingiu alto e deixou de ser privilégio dos setores sociais historicamente mais excluídos, passando a afetar importantes setores da classe média com nível educacional médio. Diante dessa situação, constata-se que as opções para aqueles que perdem o seu emprego são muito pequenas e desfavoráveis. Resulta, daí, que setores da sociedade para os quais não havia políticas públicas que fossem além da assistência social, começaram a encontrar na economia solidária uma possibilidade para melhorar a qualidade de vida dessa população (MATTOSO, 1999).

Nesse contexto, a alternativa para reduzir o desemprego seria a empresa de autogestão, como uma mera reação ao desemprego, principalmente porque a decisão de criar um empreendimento coletivo envolve uma vontade positiva que exige muita disposição, pois no instante em que opta pela montagem desse tipo de empresa assume-se a responsabilidade frente à tarefa de gerir uma auto-produção. Isso resulta numa busca ativa que reorganiza a subjetividade desses sujeitos, restabelecendo a sua pertença a um coletivo (FAVERO e EIDELWEIN, 2004).

Com esse coletivo pode surgir uma reação face ao desemprego, ou seja, a ação de criação e produção de um novo coletivo. É neste sentido que se pode dizer que a economia solidária, enquanto um conjunto de atividades econômicas orientadas por princípios de participação democrática na gestão e na propriedade, pode restabelecer a economia na sua dimensão social e política (CATTANI, 2003).

3.1 Definição de Economia Solidária

A economia solidária é um termo usado para identificar uma nova forma de organização econômica. Muitas são as concepções do que de fato pode ser classificado como economia solidária. Diferente da economia tradicional, que visa à máxima obtenção de lucro não importando os meios usados para alcançá-lo, a economia solidária se preocupa com o âmbito social, em que as pessoas que compõem a sociedade são as maiores prioridades de sua ação (SINGER, 1998).

Quanto à definição e classificação, a economia solidária destaca-se como a formação de empreendimentos formais e informais, caracterizados pela autogestão e pela socialização dos meios de produção e distribuição, nos moldes de cooperativas de produção, consumo, comercialização, crédito, entre outras, não havendo separação entre capital e trabalho, diferenciando na sua forma organizacional (SINGER, 1998).

É com base nesse princípio de autogestão e a cooperação, que os trabalhadores envolvidos passam a assumir a responsabilidade de gerenciar e administrar o empreendimento, além da tomada de decisões serem baseadas nos termos de democracia e igualdade de direitos a todos os participantes.

Dessa forma, busca-se uma outra qualidade de vida e de consumo, com a solidariedade entre os cidadãos do centro e os da periferia, isto é, a solidariedade entre os povos. Representa

práticas fundadas em relações de colaboração solidária, inspiradas por valores culturais que colocam o ser humano como sujeito e finalidade da atividade econômica, em vez da acumulação de riqueza em geral e de capital em particular (SINGER, 1998).

Por ter seu enfoque na geração de emprego, a economia solidária acredita que por meio dela é que os indivíduos podem suprir suas necessidades. E, por ser heterogênea, consideram-se cinco principais segmentos econômicos em que se encontra representada (RAZETO, 1997):

1. **Microempresas e pequenas oficinas:** que podem adotar caráter familiar, individual ou de poucos sócios, como oficinas mecânicas, por exemplo;
2. **Atividades individuais não estabelecidas e informais:** como empregados domésticos;
3. **Atividades ilegais e pequenos delitos:** os indivíduos à margem da lei, como os traficantes;
4. **Atividades assistenciais e inserção em sistemas beneficentes:** atuam em nível público ou privado;
5. **Organizações econômicas populares:** estas atividades são geridas por pequenos grupos, visando à solução dos problemas econômicos e sociais de forma solidária e conjunta, a exemplo das cooperativas.

A inclusão em um destes segmentos leva em consideração experiências anteriores, cultura e ideologia de vida, e, ao mesmo tempo, atuar em mais de um destes segmentos. Por exemplo, um indivíduo pode ser membro de uma cooperativa e, em um mesmo momento, ser um empregado doméstico (RAZETO, 1997).

Frente a esta perspectiva, cabe avançar em três frentes (RAZETO, 1997):

- **Em primeiro lugar**, fortalecer as formas de economia solidária praticadas no Brasil, em razão dos seus benefícios sociais e ecológicos, por sua capacidade de geração de trabalho, renda e promoção do bem-viver das pessoas;
- **Em segundo lugar**, transformar, sob a lógica da economia solidária, o conjunto das práticas de produção, comercialização e serviço no campo da economia informal que, embora não incluídas nas estatísticas oficiais, garantem, atualmente, a subsistência de milhares de excluídos ainda em condições precárias; e
- **Em terceiro lugar**, transformar, sob a lógica da economia solidária, as milhares de micro-empresas, endividadas ou em processo falimentar que, ao fecharem suas portas, podem agravar ainda mais a situação de desemprego e exclusão social.

Por isso, para a economia solidária a eficiência não pode limitar-se aos resultados materiais de um empreendimento, mas na definição da eficiência social em função da qualidade de vida e da realização de seus membros e, ao mesmo tempo, de todo o ecossistema. Dessa forma, apresenta uma alternativa viável para a geração de emprego e renda e para a satisfação direta das necessidades de todos, transformando-se em um instrumento de combate à exclusão social.

3.2 Economia Solidária no Mundo

Após a Segunda Guerra Mundial a economia não monetária (doméstica e de reciprocidade) tinha ficado marginalizada pela expansão do mercado e pela estatização das iniciativas associativas mais dinâmicas, resultando numa separação entre o social, o econômico e o político (ARRUDA, 1997).

Tal quadro sofreu mudanças a partir da segunda metade da década de 1970, quando uma nova crise econômica trouxe o desemprego e o fechamento de empresas, criando para a

classe trabalhadora uma difícil situação. Foi a partir de 1977, até 1984, que surgiu uma série de iniciativas para salvar ou criar empregos, por meio de empresas autogeridas pelos próprios trabalhadores com o apoio de alguns sindicatos progressistas.

Entre 1980 e 1985 foram criadas várias cooperativas de trabalhadores em toda a Europa. Nesse período surgiram novas empresas sociais, utilizadas como instrumentos contra a exclusão, representando, quase sempre, uma resposta às novas necessidades de emprego da população (ARRUDA, 1997).

A Comissão Européia enumerava, em 1995, mais de um milhão de associações, reunindo de 30% a 50% da população, com uma produção representando, em média, 3,5% do Produto Interno Bruto (PIB). Na França, as setecentas e trinta mil associações empregam um milhão e duzentos mil assalariados, com a movimentação de recursos da ordem de duzentos e vinte bilhões de francos (ARRUDA, 1997).

Na Itália, uma lei de 1991 consolidou a existência de uma das mais interessantes inovações dessa economia solidária, as cooperativas de solidariedade social, bem como seu agrupamento em estruturas de segundo nível: os consórcios (COHEN, 1999).

Na América Latina tem prevalecido a experiência da persistência da informalidade econômica, em que as iniciativas são múltiplas e diferenciadas, mas, vem sofrendo um processo de evolução para o desenvolvimento de uma rede de diversas organizações com intercâmbio, apoio e trocas. Na área metropolitana de Santiago do Chile há um milhão e duzentas mil micro unidades geridas individualmente, familiarmente ou em grupos, ocupando 50% da força de trabalho, sem contar com nenhum capital (SINGER, 2002).

Na Colômbia, a legislação fornece apoio ao setor da economia popular solidária, como o terceiro setor entre a economia capitalista privada e a economia dos setores estatais. Já no Peru são cerca de três milhões de trabalhadores organizados em microunidades de até quatro pessoas, representando cerca de 78% dos empreendimentos do país (COHEN, 1999).

Na Argentina, o primeiro clube de trocas surgiu em 1995, na cidade de Benal, próxima Buenos Aires, fundado por um grupo de vinte vizinhos com ideais ecologistas e vontade de construir um novo “estado de bem estar”, pelo menos em sua comunidade. Inicialmente o grupo reunia-se uma vez por semana para trocar bens e serviços, como forma de melhorar a sua qualidade de vida e combater o desemprego (COHEN, 1999).

Em Bangladesh, o *Grameen Bank*, mundialmente conhecido, opera com mais de mil sucursais e atende a dois milhões de pessoas. Sua experiência alinha-se a tantas outras como as da Índia, Paquistão e outros países, com a criação de uma economia social que recupera e reconduz a tradição cooperativista do século XIX (SINGER, 2002).

Na África, outras experiências apontam para a formação de mercados autogestionários no Oeste, em Camarões e no Senegal, em que muitos grupos formados basicamente de mulheres constituíram uma federação nacional solidária de autogestão (RAZETO, 1990).

Essa capacidade de operar em larga escala e em redes regionais e internacionais é fortalecida pela difusão de práticas de agricultura alternativa, empresas de reciclagem e reaproveitamento de resíduos, que configuram condições próprias para atuar no mercado competitivo (RAZETO, 1990). Isso demonstra que o setor da economia social e solidária, por meio dos inúmeros movimentos, trouxe uma nova visão da relação do homem com o meio ambiente, permitindo a uma sociedade de mercado minimizar os impactos do desemprego, ao representar um novo modo de organização do trabalho e das atividades econômicas em geral.

3.3 Economia Solidária no Brasil

As recentes experiências de economia solidária no Brasil têm despertado interesse entre teóricos, atores sociais e defensores que atuam como importantes agentes externos, e tendem a considerar o fenômeno dentro do contexto de crise, desemprego e exclusão que

caracterizam a realidade brasileira. Esses defensores encontram-se nos setores do sindicalismo e das universidades, em parte da Igreja Católica, movimentos populares urbanos e rurais, Organizações Não-governamentais (ONG) envolvidas em lutas pró-cidadania e algumas prefeituras e governos estaduais de esquerda.

Mas, os crescentes resultados da economia solidária no Brasil são provenientes de experiências construídas na prática, por meio dos próprios sujeitos coletivos que, com apoio dos agentes externos, resgatam as formas solidárias de economia ao se organizarem em grupos de produção associada, empresas geridas por trabalhadores, organizações coletivas em assentamentos rurais, cooperativas populares e outras formas associativas e autogestionárias.

No Brasil a economia solidária começou a surgir de forma esparsa na década de 1980, mas tomou impulso a partir da segunda metade dos anos 1990, resultado de movimentos sociais surgidos na época. Ela apresentava características distintas dos movimentos dos anos de 1970 e 1980, visando reagir à crise de desemprego em massa de uma forma bastante peculiar.

Uma delas, a Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares (ITCP), vinculada a diversas universidades brasileiras, que colocam o saber universitário à disposição de grupos populares economicamente excluídos ou vinculados à economia informal, vem se dedicando à organização desse segmento em empreendimentos cooperativos para geração de renda, prestando apoio administrativo, jurídico-legal e capacitação (GAIGER, 1999).

Os primeiros conceitos ligados à economia solidária apareceram pela primeira vez no Brasil em 1993, mas os primeiros relatos sobre o assunto só surgiram em 1995, referindo-se a ela como um fenômeno econômico e um movimento social.

É importante salientar que a economia solidária não é apenas um fenômeno econômico resultante das condições e tendências históricas do mercado de trabalho brasileiro; é, também, resultado do acúmulo dos movimentos populares dos anos 1970 e 1980 que tentavam

modificar a situação política em que se encontrava o país; portanto, é, ao mesmo tempo, um fenômeno econômico e um movimento social (GAIGER, 1999).

Para identificar as origens da economia solidária no Brasil parte-se do quadro das condições socioeconômicas e das políticas das últimas décadas; então, depara-se com crise do desemprego estrutural abrindo espaço para surgir as experiências de economia solidária. E, o que na atualidade se denomina economia solidária ficou imersa por décadas, e ainda é, em muitos casos, identificada no que a literatura científica chama de autogestão, cooperativismo, economia informal ou economia popular.

A economia informal, expressão criada na década de 1960 no âmbito do Programa Mundial de Emprego da Organização Internacional do Trabalho (OIT), foi considerada um fenômeno transitório ligado ao subdesenvolvimento dos países dependentes. Por meio da economia popular e da economia informal considerava-se ser possível criar empreendimentos econômicos como a economia familiar ou micro negócios; para a produção ou prestação de serviços realizada com pouquíssimo ou até sem capital, e com a qualidade de haver solidariedade entre seus membros (GAIGER, 1999).

No Brasil, o solidarismo popular se expressa na prática e no ideário de um número crescente de empreendimentos econômicos, levados à frente por trabalhadores, pela falta de alternativas de subsistência ou movidos por suas convicções. Esses empreendimentos organizam-se das mais diversas formas, como em associações informais ou grupos comunitários de produção, cooperativas e pequenas empresas (FRANCO, 2001).

A exemplo do que se observa em outros países, no Brasil essas iniciativas vêm adquirindo visibilidade e densidade social, pois a adesão crescente dos trabalhadores a alternativas de trabalho e renda de caráter associativo e cooperativo, ao lado da multiplicação de organizações representativas e de apoio, configura gradativamente a economia solidária

como um novo campo de práticas, das quais Gaiger (1999) cita quatro linhas a serem seguidas:

1. Assume, em dose variável, um caráter coletivo no tocante à posse dos meios de produção, ao processo de trabalho e à gestão do empreendimento, minimizando a presença de relações assalariadas e provocando envolvimento com os problemas da comunidade e as lutas da cidadania;
2. Tendem a criar ou reforçar inúmeras instâncias de mediação e representação, tais como uniões associativas, federações cooperativas, redes de intercâmbio e organizações de apoio e fomento. À medida que conseguem viabilizar, por meio da cooperação produtiva, alavancas que as sustentam e as qualificam na economia contemporânea, adquirem chances para consolidar uma nova economia do trabalho;
3. Por sua inserção social e comunitária, cumprem adicionalmente uma série de funções em saúde, educação, defesa de minorias, preservação ambiental e outras de interesse comum. A economia solidária rivaliza com o setor privado, na criação de postos de trabalho, e com o Estado, na oferta de serviços sociais. Ela rejeita a separação entre o social e o econômico, reconcilia a eficiência com a cooperação no trabalho e estabelece os fundamentos de um projeto de sócio economia solidária; e
4. Alinham-se ao fenômeno mais amplo da economia alternativa, designada nova economia social ou economia social e solidária, que abrange múltiplos segmentos sociais, agentes e instituições. Apresenta-se como um movimento de crítica global ao sistema econômico capitalista, com acentuadas tendências para iniciativas concretas, com vistas ao desenvolvimento humano integral, individual, social e ecológico.

Trata-se, pois, de uma prática que busca a integração de grupos de consumidores, produtores e de prestadores de serviço, em uma mesma organização, para que todos possam levar adiante o consumo e satisfação das necessidades de seus membros (GAIGER, 1999).

Existem várias estratégias de economia solidária no Brasil e, de maneira geral, são práticas de produção centradas na solidariedade, sempre visando à distribuição de riqueza dentro de uma mesma comunidade, à criação de postos de trabalho e ao aumento da renda das pessoas.

Uma delas é a organização de trabalhadores em empreendimentos produtivos de base solidária, que têm se mostrado como uma ferramenta para inclusão social, principalmente para pessoas humildes, sem oportunidades de emprego (CORAGGIO, 2000).

A economia solidária parte da organização do consumo, ou seja, a comunidade realiza compras coletivas, permitindo o barateamento dos preços. Metade dos produtos produzidos nessas localidades é vendida em cooperativas populares.

A longo prazo, a prática da economia solidária possibilita a criação de um fundo de produtos excedentes que possibilita o investimento em novos empreendimentos e na remontagem das cadeias produtivas (CORAGGIO, 2000). Seu objetivo não é somente gerar postos de trabalho, mas garantir o bem-viver das pessoas. Por isso, é vista como uma estratégia de desenvolvimento e inclusão.

3.3 Desafios para a Economia Solidária no Brasil

O grande avanço, nos anos 1990, das práticas de economia solidária é fruto, entre outras razões, da progressiva conscientização da importância da organização de redes para o sucesso dos empreendimentos. A noção de rede coloca a ênfase nas relações entre diversidades que se integram, nos fluxos de elementos que circulam nessas relações, nos laços

que potencializam a sinergia coletiva, no movimento de auto-apoio. Assim, a consistência de cada membro depende de como ele se integra na rede, dos fluxos de que participa, de como acolhe e colabora com os demais (MANCE, 2003).

A economia solidária tem como desafio proposto a construção da solidariedade que deverá orientar a nova forma de organizar a produção, a distribuição e o consumo dos bens socialmente produzidos. Isso significa redesenhar e exercitar, na prática, as experiências alternativas, ou seja, um outro projeto de sociedade que, por meio da união de seus membros em torno de um objetivo comum, seja capaz de romper a exclusão social decorrente da crise do trabalho.

Um outro desafio da economia solidária se traduz nas finanças, a começar pela redefinição do papel do dinheiro, passando pela descentralização das moedas, indo até o emprego de moedas comunitárias para se criar um comércio justo, solidário e gerador de emprego e renda (LISBOA, 2000).

No entanto, a economia solidária é uma alternativa ao mundo de desemprego crescente, em que a maioria dos trabalhadores não controla nem participa da gestão dos meios e recursos para produzir riquezas e que um número sempre maior de trabalhadores e famílias perdem o acesso à remuneração e ficam excluídos do mercado capitalista.

Portanto, por meio do microcrédito, ela pressupõe uma ação mais efetiva de promoção e fortalecimento dos pequenos negócios com a liberação do microcrédito solidário, que tem capacidade de permitir que as comunidades tenham o direito de controle sobre suas próprias finanças, além do propósito de gerar condições de auto-sustentabilidade econômica, concedendo empréstimos de baixo valor, de curto prazo e com incidência mínima de juros, sem desconsiderar os mecanismos de cobrança.

4 ABORDAGENS SOBRE O MICROCRÉDITO

A economia global foi caracterizada por alterações na economia que resultaram na redução das oportunidades de emprego, motivando as pessoas que ficaram fora do mercado de trabalho a criarem seu próprio negócio; além disso, o processo de terceirização de atividades nas grandes empresas, nos últimos anos, também estimulou o crescimento das Micro e Pequenas Empresas (MPE) que tiveram aumento da sua representatividade por serem flexíveis e capazes de se adaptar rapidamente às mudanças tecnológicas e à criação líquida de empregos, mesmo em períodos de recessão (MATTOSO, 2000).

E, ao perceber o papel das MPE frente à economia, o governo, como forma de estimular seu desenvolvimento, procurou não apenas conceder empréstimos em condições vantajosas, mas também facilitar o acesso delas ao sistema financeiro, concedendo assistência técnica antes e depois do início das atividades das empresas, além de incentivar a cooperação entre elas. Por outro lado, tem aumentado significativamente o apoio financeiro para as MPE, com o incentivo aos programas de microcrédito que não só operam com baixa inadimplência, mas permitem a realização de investimentos revertendo na elevação da renda dos que tomaram empréstimos (MATTOSO, 2000).

4.1 Definição de Microcrédito

A conceituação do microcrédito tem, efetivamente, diversas particularidades pelas quais pode ser definido como um instrumento financeiro que se caracteriza por empréstimos de valores para os micro e pequenos empreendedores de baixa renda, que vivem, em geral, na

economia informal e que tem sido desenvolvido para atender as necessidades dos pequenos empreendimentos, levando em conta suas condições econômicas (VARIAN, 1994).

Dessa forma, o microcrédito como uma modalidade de financiamento permite o acesso dos micro e pequenos empreendedores ao crédito, por meio da utilização de metodologia própria voltada ao perfil e às necessidades dos empreendedores, estimulando as atividades produtivas e as relações sociais da população que participa direta ou indiretamente dele com condições de gerar ocupação, emprego e renda e desenvolvimento local (POCHMANN, 2001). Para o delineamento desse trabalho, esta será a definição adotada, pois elenca e expressa a particularidade do estudo.

Os programas de microcrédito restringem-se basicamente à provisão de créditos produtivos ao microempreendedor. Por sua natureza, os programas de microcrédito apresentam duas limitações: uma com relação ao “cliente”, e outra relacionada à sua própria sustentabilidade financeira. Com relação ao “cliente”, a limitação consiste no fato de que o crédito é apenas uma política de oferta, dentre outras necessárias, e não está necessariamente articulada com outras políticas de demanda. Ou seja, ao prover o “cliente” de uma maior oferta de crédito, os referidos programas não lhe garantem maior oferta de qualificação da mão-de-obra empregada na produção de seus artefatos nem aumento da oferta de melhores condições para a gestão do empreendimento; e finalmente, pelo lado da demanda, não lhe garantem o escoamento da produção (SOARES, 2000).

Contudo, esses programas tornam-se inviáveis do ponto de vista financeiro, porque precisam, ao mesmo tempo, cobrar juros mais baixos que os juros de mercado e arcar com seus custos administrativos, custos fixos e taxas de inadimplência, conseqüência da política macroeconômica. E, apesar do sucesso relativo das experiências de microcrédito, somente sua ampliação para sistemas de microfinanças possibilitará uma maior taxa de capitalização dos referidos programas e, portanto, sua sustentabilidade financeira (SOARES, 2000).

O marco institucional para instituições de microcrédito tem uma importância vital para a constituição e o desenvolvimento das instituições financeiras, isso porque, por um lado, estabelece os parâmetros das características básicas que as instituições devem ter para serem reconhecidas formalmente como empresas do sistema financeiro. Por outro lado, incide nos custos das instituições, não só no ponto de vista da estrutura organizacional e dos sistemas de informação que as instituições devem ter, mas, também, e talvez seja o mais importante, por meio da classificação da carteira, das garantias e provisões exigidas. Neste sentido, de maneira indireta e eficiente o marco institucional pode influir no tipo de clientes que as instituições financeiras escolhem (ROSALES, 2004).

Já o marco jurídico das instituições de microcrédito no Brasil é recente e basicamente está composto por normas que são detalhadas de acordo com a sua antigüidade, porém, seu marco jurídico classifica essas instituições como sociedades por ações ou sociedades de responsabilidade limitada, isto é, empresas comerciais com fins lucrativos, não pertencentes ao sistema financeiro (ROSALES, 2004).

As normas foram baseadas em decretos, resoluções, circulares e leis como a de nº 11.110, de 25 de abril de 2005 (Anexo 2), que, além de regular a atuação de instituições para operar no mercado do crédito, orienta principalmente a criação de condições de concorrência leal sem alterar o compromisso de pagamento dos mutuários.

Instituiu, também, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) que tem por objetivo conceder crédito 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 em que é executada a atividade, sob orientação de um Agente de Crédito que sabe em que os recursos serão investidos (SEBRAE, 2005).

Para tanto, as instituições que poderão oferecer esse tipo de microcrédito são de três tipos: Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM); Organizações não governamentais (ONG) com qualificação de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP); e Bancos oficiais do governo. As instituições que optarem por operar no sistema de microcrédito produtivo orientado, receberão repasses de dinheiro dos bancos públicos e privados provindos dos depósitos realizados à vista no total de 2% e recolhidos pelo Banco Central, e a outra parte do dinheiro para realizar empréstimos virá do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) (SEBRAE, 2005).

Os financiamentos concedidos por essas instituições, no entanto, não podem custar mais que 2% ao mês para o cliente final, isso porque o microcrédito produtivo orientado tem custos maiores, devido à assistência que o tomador do recurso recebe. Entretanto, as empresas poderão contabilizar determinados empréstimos feitos a uma taxa de 4% ao mês como parte do volume de recursos que se enquadram nas exigências da lei do microcrédito.

Portanto, as operações de microcrédito produtivo orientado, adquiridas pelas SCM, OSCIP e ONG, cobram taxas de juros do microempreendedor de até 4% ao mês, com cobrança de Taxa de Abertura de Cadastro (TAC) correspondendo ao período de pagamento, ou seja, de até 1% para operações de até trinta dias; até 2% entre trinta e um e cento e dezenove dias; e até 3% para cento e vinte dias ou mais.

Na realidade, o que se espera dessas instituições de microcrédito, como das demais instituições financeiras sujeitas à supervisão do Estado, por meio da Superintendência de Bancos ou Bancos Centrais, é que seja estabelecida uma série de regras e procedimentos para manter a solvência e a sustentabilidade delas, incentivando o desenvolvimento do setor de microfinanças na prática da missão social. Nessa visão, o incentivo ao desenvolvimento desse setor pela regulação poderia beneficiar o tomador final que usualmente não tem acesso Sistema Financeiro Nacional (SFN) tradicional, nem ao crédito.

Assim, o propósito geral desta política é a ampliação da oferta e facilitar o acesso dos pequenos negócios ao crédito. Sabe-se que os pequenos negócios, principalmente os informais, têm sido sistematicamente privados de acesso ao crédito no sistema financeiro tradicional, devido a dificuldades inerentes à seleção de tomadores de empréstimos e ao monitoramento contínuo dos pagamentos das parcelas dos empréstimos, principalmente quando estes tomadores são empreendedores de baixa renda sem garantias reais.

O crédito, ao ser concentrado, torna-se demasiado exposto a riscos sistêmicos, ou seja, os custos nas operações de microcrédito são muitas vezes elevados em decorrência de suas especificidades, e fazem com que as taxas de juros cobradas nessas operações alcancem níveis maiores que aquelas cobradas por outras instituições financeiras, caracterizando-se pela seletividade das operações realizadas por essas instituições (POCHMANN, 2001).

O custo elevado de operações de crédito muito pequenas acaba comprometendo a relação custo-benefício das operadoras, que precisam manter seus custos operacionais em um patamar que garanta sua sustentabilidade. Disso decorrem as características existentes que permitem diferenciar as atividades microfinanceiras das atividades financeiras tradicionais, demonstradas no Quadro 1 (FIORI; GOLDMARK e NICTER, 2002).

Área	Sistema Financeiro Tradicional	Microfinanças
Metodologia para concessão de crédito	<ol style="list-style-type: none"> 1) Baseado em garantias; 2) Muita documentação formal; e 3) Menos trabalho intensivo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Baseado nas características do tomador; 2) Documentação formal reduzida ao mínimo; e 3) Mais trabalho intensivo.
Carteira de empréstimos	<ol style="list-style-type: none"> 1) Volume menor de empréstimos; 2) Valores altos de empréstimos; 3) Menor volatilidade; 4) Garantias colaterais; e 5) Prazos longos de vencimento. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Volume maior de empréstimos; 2) Valores baixos de empréstimos; 3) Maior volatilidade; 4) Sem garantias colaterais; e 5) Prazos curtos de vencimento.
Características da estrutura das instituições reguladas	<ol style="list-style-type: none"> 1) Maximização de lucros como objetivo principal; 2) Criação por transformação de instituições reguladas; e 3) Organizações centralizadas com agências localizadas em áreas predominantemente urbanas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Maioria não tem fins lucrativos; 2) Criação por transformação de ONG; e 3) Pequenas unidades descentralizadas em áreas com pouca infra-estrutura.

Quadro 1 - Diferenças entre o sistema financeiro tradicional e o setor de microfinanças

Fonte: Fiori, Goldmark e Nichter (2002)

As microfinanças, sob o ponto de vista do SFN, que regula e supervisiona as entidades de crédito, constituem uma entidade distinta, se consideradas sob os três aspectos apresentados (Quadro 1). Isso porque o SFN as vê como um setor em que pode ocorrer a possibilidade de uma rápida deterioração da carteira em caso de má gestão. Nesse ponto, torna-se importante diferenciar conceitualmente microfinanças de microcrédito. Enquanto o microcrédito limita-se ao ato de emprestar, de conceder recursos próprios ou de terceiros, o conceito de microfinanças abrange outros serviços financeiros, como captação de poupança, seguro, *leasing*, cartão de crédito, dentre outros (FIORI; GOLDMARK e NICTER, 2002).

Logo, o termo microfinanças é mais abrangente que o microcrédito, pois ele, como citado anteriormente, consiste na concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais.

O microcrédito é um crédito destinado à produção, capital de giro e investimento; é concedido com o uso de uma metodologia específica e pode ser entendido com uma parte do setor de microfinanças, mas, adota o uso de crédito de maneira diferenciada da praticada nas demais instituições financeiras. Além disso, pode-se afirmar que ele está mais voltado para atender um objetivo social específico, o de incrementar as atividades dos micro e pequenos empreendedores, e, conseqüentemente, estimular a geração de renda e diminuição da pobreza.

Já o setor de microfinanças trata de facilitar o acesso ao sistema financeiro das pessoas menos favorecidas economicamente e geralmente excluídas do SFN, e não está diretamente relacionado à melhoria de suas condições de vida em um longo prazo, como proposto pelo microcrédito (FIORI; GOLDMARK e NICTER, 2002).

Em resumo, embora ambos os termos estejam relacionados à oferta de crédito de pequenos valores a determinados segmentos da sociedade com dificuldades de acesso ao sistema financeiro tradicional, a principal diferença entre microcrédito e microfinanças reside

no fato de que o microcrédito é inteiramente voltado para o crédito produtivo, ao contrário do termo microfinanças, que não relaciona o crédito com uma destinação específica.

4.1.1 Operações de Microcrédito

As operações de microcrédito possuem características que, de um modo geral, permitem diferenciá-las de outras operações financeiras firmadas nos moldes tradicionais de atuação no sistema financeiro. Em particular, tais diferenças operacionais do microcrédito, são (SOARES, 2000):

- **Ausência de garantias reais:** como o público-alvo formado pelos tomadores finais usualmente não dispõe de bens que possam servir de garantia, adotam-se duas alternativas, adaptadas às possibilidades financeiras do cliente: aval solidário ou fiador/avalista. O aval solidário consiste na união de um número reduzido de pessoas, o chamado Grupo Solidário, que deseja obter o crédito, e, para isso, assume a responsabilidade solidária pelo pagamento dos empréstimos de todos os integrantes do grupo, em caso de inadimplência.

A formação de grupos desse tipo pode resultar em baixos níveis de inadimplência por incentivar a confiança mútua e a interação entre seus membros. E, os modelos de concessão de crédito com base em grupos solidários reduzem os riscos de informação incorretas ou incoerentes, por aumentar a capacidade de informação que o prestador tem do tomador e, também, reduzir os riscos de uma seleção errada. Os potenciais tomadores não irão incentivar, no grupo, maus tomadores que venham a prejudicar a todos (SOARES, 2000).

Uma outra alternativa, quanto à exigência de garantias, é a apresentação, de forma individual, pelo tomador, de um fiador/avalista, com condições de responsabilizar-se por ele, de acordo com condições estabelecidas pela instituição.

- **Presença do Agente de Crédito:** a presença é essencial para a concessão do crédito, pois muitas vezes o tomador não possui informações ou conhecimentos técnicos suficientes para que o crédito seja adequadamente utilizado.

A estratégia operacional do microcrédito tem como ponto forte a premissa de que as informações para o projeto são coletadas pelos Agentes de Crédito, no próprio local do negócio, compondo um elemento comum à utilização do método do crédito assistido. A proposta da atuação do Agente de Crédito é o de servir como o elo e diálogo entre os participantes da operação, sendo o responsável por um trabalho de acompanhamento e monitoramento junto ao conjunto de tomadores de crédito.

Por isso, é de fundamental importância que o crédito seja concedido de forma assistida pelo Agente de Crédito, que, por meio de entrevistas com os tomadores em potencial em seu próprio local de trabalho, busca diagnosticar a situação financeira do tomador e dimensionar a viabilidade do crédito que será concedido (FIORI, GOLDMARK e NICTER, 2002).

Por essa razão, quanto mais próxima a instituição financeira da comunidade para avaliar o nível do capital social, maior será a possibilidade de obter resultados positivos nessa operação. Embora sejam consensuais os princípios que regem o microcrédito, o que se verifica na prática é que ele é confundido com crédito pequeno e que não são asseguradas condições reais de acesso aos empreendedores que procuram tal modalidade.

Ao tomar como referencial o serviço de crédito, o trabalho do Agente de Crédito pode ser dividido nas seguintes etapas que seguem (POCHMANN, 2001):

- **Na primeira etapa:** a meta é a realização de visitas junto às comunidades que tenham o público potencial, isto é, os micro e pequenos empresários, no intuito de fazer a divulgação dos serviços que o microcrédito pode oferecer, além de reunir subsídios, não apenas sobre a viabilidade técnica e financeira dos

empreendimentos potenciais, como, também, sobre o ambiente local de vida e relacionamento pessoal do empreendedor;

- **A segunda etapa:** abrange o período operacional, isto é, o período que compreende a defasagem temporal entre prestação e contraprestação do serviço de crédito, em que devem ser avaliadas as condições de cumprimento das obrigações e também averiguar o andamento da atividade; e
- **A terceira etapa:** é a etapa pós-operacional, que deve representar a continuidade da operação e o fortalecimento dos laços de relacionamento estabelecidos, o que se refletiria em uma alta taxa de renovação de serviços, pois ela é uma condição essencial, uma vez que o “capital social” construído representa um investimento da instituição de microcrédito.

Assim, a função do Agente de Crédito é de grande importância para o programa de microcrédito, pois, quando realizada corretamente, ajuda a garantir a auto-sustentabilidade financeira do programa com a geração de receitas superiores às despesas e o retorno dos recursos concedidos, possibilitando a expansão da base de clientes e a ampliação do programa. Para tanto, as ações do microcrédito são fundamentadas nas seguintes características operacionais (POCHMANN, 2001):

- **Metodologia ágil e simples:** bastante desburocratizada e adequada ao público-alvo a que se destina;
- **Caráter não assistencialista e não paternalista:** pois trata-se da prestação de um serviço que será remunerado em seus custos;
- **Caráter comunitário:** no sentido de constituir-se uma instituição inserida nas comunidades onde se situam os clientes potenciais;

- **Destinação do crédito:** deverá servir para capital de giro, compra de insumos, mercadorias, matérias-primas ou para capital fixo, compra de equipamentos ou melhoria de instalações, entre outras;
- **Inserção local:** todas as etapas do processo de crédito serão feitas por meio de atuação de Agentes de Crédito integrados à comunidade a que presta serviços; e
- **Garantias:** além das tradicionais, como fiador/avalista e alienação fiduciária, é prevista a garantia por meio de grupos solidários.

Além disso, a viabilidade das instituições de microcrédito é decorrente de uma estrutura de funcionamento adequada à concessão de empréstimos de pequeno valor para um grande número de clientes, com mecanismos que facilitam a liberação dos recursos e o recebimento dos pagamentos. Tal estrutura possibilita baixos custos administrativos na obtenção de informações referentes aos clientes e na questão da cobrança (POCHMANN, 2001).

Neste contexto, é importante, também, que sua estrutura de funcionamento possa permitir rapidez na análise, aprovação e liberação de financiamentos e ter condições de se tornar auto-suficiente e rentável. Isso é importante, uma vez que o requisito fundamental para o funcionamento adequado de uma instituição de microcrédito e sua manutenção ao longo do tempo é a auto-sustentabilidade financeira na geração de receita suficiente para cobrir todos os custos.

Como o microcrédito está focado no empréstimo de pequeno montante, ofertado com um mínimo de burocracia por canais de distribuição não convencionais aos micro e pequenos empreendedores formais e informais, este conceito foi se adaptando conforme as experiências desenvolvidas em cada local em que ele surgia, porém, o aspecto comum é que o microcrédito representa a democratização do crédito produtivo, ou seja, torna o crédito mais acessível ao micro e pequeno empreendedor, e tem como principais características (POCHMANN, 2001):

- **Valor:** empréstimos de valores pequenos ou até muito pequenos;
- **Público-alvo:** famílias de baixa renda e micro e pequenos empreendedores formais e informais;
- **Utilização:** para incrementar o micro e pequeno empreendimento ou até para uso comunitário em saúde, educação e habitação;
- **Prazos:** flexíveis às condições do público-alvo local; e
- **Formas de garantia:** adaptadas às possibilidades do cliente, que pode utilizar-se de avalista, alienação do bem ou do aval solidário, cuja garantia é oferecida por um grupo que mantém certo relacionamento e interação.

O microcrédito adota sistemas de garantia mais próximos das condições sócio-econômicas dos pequenos empreendedores, cuja ausência de bens para oferecer como garantia real é compensada pelo capital social da comunidade (relações de confiança, reciprocidade e participação). Propõe uma relação de confiança entre o cliente e a organização financeira, envolvendo o conceito de solidariedade e de credibilidade para ambas as partes. Para isso, busca-se a adoção de uma metodologia própria de funcionamento, que seja capaz de estabelecer laços de confiança entre os atores participantes, credor e tomador, rompendo com a falta de informação e o conseqüente risco operacional representado pelo potencial prestatário.

Neste contexto, as instituições de microcrédito atuam exatamente nos setores discriminados pelo SFN, dando apoio aos pequenos empreendimentos, que, viabilizados e dinamizados, se transformam em unidades geradoras de renda familiar, capazes de ampliar as oportunidades para realização de outros negócios.

Assim, os programas de microcrédito têm em comum o objetivo de combater a pobreza e o desemprego, por meio do fortalecimento das atividades econômicas de pequeno porte. Dessa forma, são mais eficazes contra a pobreza, pelo favorecimento e cooperação, e

ajudam a aumentar a produtividade e os ganhos dos pobres, contribuindo para o desenvolvimento local/regional/global.

4.2 O Microcrédito no Mundo

Nas décadas de 1980 e 1990 várias experiências surgiram com o intuito de financiar aqueles que não tinham acesso ao sistema tradicional de crédito, os pequenos empreendedores. As formas tradicionais de empréstimo, por não atender à demanda de grande número de empreendedores que buscam sua subsistência por meio de diversas iniciativas de crédito de pequeno porte, justificam o rápido crescimento do microcrédito.

Juntamente com o *Grameen Bank* na Índia, o *Bank Rakyat*, da Indonésia, o Banco Sol, da Bolívia, entre outras instituições, o setor forma uma rede de mais de setecentas instituições no mundo todo, e a maioria das experiências de microcrédito no mundo relacionam-se à concessão de créditos para pessoas que necessitam de recursos para gerar renda e, dessa forma, criar ou desenvolver pequenos negócios (TANNURI, 2002).

A primeira manifestação de microcrédito da qual se tem notícia ocorreu no Sul da Alemanha, em 1846, denominada Associação do Pão, criada pelo Pastor Raiffeisen. A região passou por um rigoroso inverno que levou os fazendeiros locais a contraírem dívidas e ficarem na dependência de agiotas. O pastor cedeu-lhes farinha de trigo para que, com a fabricação e comercialização do pão, pudessem obter capital de giro. Com o passar do tempo, a associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população pobre.

Em 1900, um jornalista da Assembléia Legislativa de Quebec criou as *Caisses Populaires*, e, com a ajuda de doze amigos, reuniu o montante inicial de vinte e seis dólares canadenses para emprestar aos mais pobres. Atualmente, estão associados às *Caisses Populaires* cinco milhões de pessoas, em mil e trezentas agências (TANNURI, 2002).

Nos Estados Unidos, em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago criou os “fundos de ajuda” nos departamentos das fábricas, em que cada operário participante depositava mensalmente um dólar destinado a atender aos associados necessitados. Posteriormente, os fundos de ajuda foram consolidados e transformados no que foi denominado Liga de Crédito. Após esta iniciativa outras se sucederam, existindo, atualmente, a Federação das Ligas de Crédito, operadas nacionalmente e em outros países.

É provável que entre os anos de 1846 e 1976 muitas outras manifestações pontuais e isoladas ocorreram ao redor do mundo com características de microcrédito, porém, o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizá-lo foi a experiência iniciada em 1976, em Bangladesh, na Índia, pelo Professor Muhamad Yunus, que, ao observar os pequenos empreendedores das aldeias próximas à universidade onde lecionava, percebeu que eram reféns dos agiotas ao pagar juros extorsivos e, mesmo assim, pagavam corretamente. Partindo desse pressuposto, o professor começou a emprestar com recursos pessoais pequenas quantias a essas pessoas, e depois ampliou, contraindo empréstimos (TANNURI, 2002).

E, com o passar do tempo, obteve ajuda de bancos e instituições privadas, criando, em 1978, o *Grameen Bank* e o modelo atual de microcrédito, que atualmente pode ser definido como sistema de crédito diretamente relacionado ao combate à pobreza, por meio do financiamento aos micro e pequenos produtores, via grupos solidários, que prestam garantia mútua dispensando a garantia tradicional dos bancos. O crédito é evolutivo, podendo iniciar com dez dólares, porém a média de empréstimo é de cem dólares.

A experiência do *Grameen Bank* revolucionou o microcrédito e é tido como referência mundial. Na atualidade existem programas espelhados nele em sessenta países (Figura 2), inclusive alguns considerados ricos, como o Canadá, França e Estados Unidos. O *Grameen Bank* é considerado a primeira experiência da modalidade Banco do Povo em todo mundo, e

tem o mérito de atuar como um agente de cidadania para as populações carentes de Bangladesh, na medida em que comprovou e popularizou a tese de que “o pobre é um ótimo tomador de empréstimo” (TANNURI, 2002).

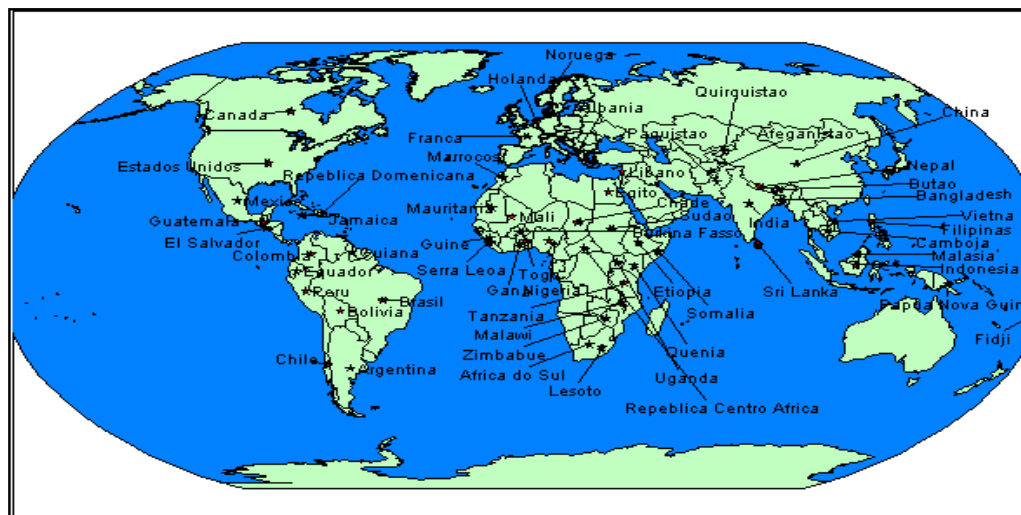


Figura 2 - Distribuição do microcrédito no mundo

Fonte: Tannuri (2002)

Isso vem demonstrar que a realidade do microcrédito é atingir, de forma global, principalmente os países pobres, porque seu objetivo, comum em todas essas experiências, é o de facilitar o acesso dos pobres e dos micro e pequenos empreendedores ao crédito produtivo, permitindo desenvolver atividades econômicas geradoras de emprego e de renda e, assim, diminuir a pobreza. E esse modelo de microcrédito, ao passar pelo processo de adaptações locais, foi adotado em diversos países, inclusive no Brasil, permanecendo com o mesmo sistema de concessão de crédito criado pelo *Grameen Bank*, que tem as seguintes características (TANNURI, 2002):

- **Concessão de empréstimos para os mais pobres:** efetuado por meio de critérios para selecionar clientes e conceder crédito, principalmente às famílias da área rural, dá preferência às mulheres, pelo seu papel fundamental na administração familiar. Atualmente, cerca de 95% dos clientes são mulheres;

- **Organização dos tomadores de crédito em pequenos grupos homogêneos:** geralmente com quatro a cinco pessoas, cuja denominação é grupo solidário. Um conjunto de até dez grupos solidários constitui um centro comunal, que fica vinculado ao *Grameen Bank*. O centro comunal funciona em instalações que são utilizadas como ponto de atendimento dos clientes do Banco e também para reuniões e eventos coletivos de interesse da comunidade. A metodologia de crédito do *Grameen Bank* procura fortalecer a organização coletiva dos seus clientes;
- **Condições de empréstimos adaptadas às pessoas de baixa renda:** créditos de pequeno valor; a média é de cem dólares e o mínimo de dez dólares, concedidos sem garantia formal, que devem ser pagos em prestações semanais. Os empréstimos devem ser utilizados em atividades produtivas que gerem rendas e utilizem as habilidades individuais de cada cliente; e
- **Expansão da carteira de empréstimo:** usada para atender necessidades socioeconômicas dos clientes. No momento que o cliente familiariza-se com a sistemática de pagar seus financiamentos, o *Grameen Bank* procura ofertar crédito para instalar fossas sanitárias, construir habitações e educar os filhos.

Para o Professor Muhammad Yunus, o crédito é uma arma efetiva de luta contra a pobreza, pois com o acesso ao crédito produtivo, as pessoas excluídas do circuito financeiro tradicional podem desenvolver melhores condições socioeconômicas com a dinamização de seus micro e pequenos empreendimentos. O crédito é orientado para o desenvolvimento social, ao contribuir para a expansão das atividades das pequenas unidades produtivas no contexto local (TANNURI, 2002).

Uma das principais metas do *Grameen Bank* é atingir o desenvolvimento social da população pobre, mas para isso é necessário (TANNURI, 2002):

- Propiciar, aos excluídos, um formato organizacional que possam compreender e operar, desenvolvendo confiança social, política e econômica, por meio de apoio mútuo;
- Eliminar a exploração dos pobres pelos agiotas;
- Estender os serviços de crédito aos mais pobres;
- Criar oportunidades de auto-emprego; e
- Inverter o círculo vicioso de “baixo nível de receitas, de poupança, de investimento e baixo nível de receitas” para um sistema de “aumento do nível de receita, aumento do crédito, mais investimento e mais receitas”.

O êxito do banco é representativo, já que ocorreu em um dos países mais pobres do mundo, com renda *per capita* em torno de duzentos dólares, e com uma das mais altas taxas pobreza. Mais de 85% da população têm ocupação com a agricultura.

Na atualidade, o banco apresenta dois milhões de cidadãos como clientes, com um montante de dois bilhões de dólares a ser emprestado. A experiência tem demonstrado que as mulheres, que representam um percentual de 96% dos clientes do banco, demonstram maior responsabilidade com relação aos empréstimos tomados, e que fazem investimentos visando o bem-estar da família (TANNURI, 2002).

A teoria básica do Professor Muhammad Yunus é a de que a família ou indivíduo carente teria condições de gerar renda suficiente para o seu auto-emprego, a partir do acesso ao crédito, cujos valores não ultrapassem a faixa de algumas dezenas de dólares. O *Grameen Bank* atualmente pratica juros da ordem de 20% ao ano e as poupanças captadas são remuneradas com taxas de 8,5% ao ano para uma inflação de 3% em 2001, em Bangladesh (TANNURI, 2002).

Um outro modelo de banco que atua com microcrédito surgiu no ano de 1984, na Indonésia, o *Bank Rakyat Indonésia*-Banco Rakyat da Indonésia (BRI), quando o governo

resolveu transformar um banco rural burocrático e altamente deficitário, com três mil e seiscentas filiais, num banco de microcrédito eficiente que no período de 1994 a 1999 fez sete milhões de empréstimos/mês, a uma média de mil novos empréstimos, desembolsando cerca de cinquenta milhões de dólares. A média dos empréstimos é de quatrocentos e trinta dólares e a taxa de inadimplência gira em torno de 3,26% ao ano (TANNURI, 2002).

A América Latina começou nesse campo no início dos anos de 1980. Na atualidade registra média de crescimento de 50% ao ano. Isso porque os latino-americanos obtiveram um grande desenvolvimento na implantação de programas de microcrédito, destacando-se duas razões (TANNURI, 2002):

1. Inexistência de um sistema financeiro bem estruturado nos países, o que permitiu ao microcrédito atender a uma série de demandas; e
2. O setor econômico informal possuía uma dimensão econômica bem maior que a encontrada em outros países, ou seja, o microcrédito encontrou uma clientela praticamente cativa para o desenvolvimento de suas atividades.

Em 1992, o primeiro banco comercial com a missão específica de prover crédito para micro e pequenas empresas foi criado na Bolívia, sob o nome de Banco Solidário (BSO), mais conhecido como Banco Sol. Sua importância para o desenvolvimento do setor informal boliviano pode ser analisada a partir do fato de que, até o final de 2001, o banco forneceu crédito para sessenta e três mil micro e pequenas empresas. O grosso de sua carteira de clientes corresponde a mulheres, com 75% dos créditos concedidos. A maioria trabalha no comércio e/ou serviços (TANNURI, 2002).

Na Argentina a *Fundación Pró-Vivienda Social* - Fundação Pró-Vida Social (Fuprovi) é uma Fundação sem fins lucrativos, formada em 1992 por um grupo de empresários argentinos que decidiram contribuir para melhorar a condição de vida da população pobre que vivia nos arredores de Buenos Aires. A Fundação visa ao bem-estar habitacional como

requisito para uma vida melhor e tem como objetivo a premissa de que se uma pessoa tiver uma condição digna de moradia, isso a ajudará a pagar os créditos tomados.

A Fundação possui dois programas de microcrédito: um chamado de “solidariedade”, que consiste na concessão de empréstimos para um grupo de cinco a dez pessoas que respondem solidariamente pelos companheiros. Os empréstimos têm um valor médio de quinhentos dólares, e a Fundação já alcançou um total de quatro mil e quinhentos créditos concedidos, com cerca de cinco milhões de dólares em créditos disponibilizados. O segundo programa é chamado de “construção” e oferece, para grupos que apresentam extrema carência financeira, assistência técnica para melhorias (TANNURI, 2002).

4.3 O Microcrédito no Brasil

Desde a experiência do *Grameen Bank*, em Bangladesh, o microcrédito foi difundido por vários países de todo o mundo como importante política de geração de ocupação e renda, com efeitos positivos sobre a pobreza.

O microcrédito é concedido de várias formas, por meio de ações do Poder Público, da sociedade civil e da iniciativa privada, e apresenta diferentes desenhos institucionais. O poder público vem atuando com programas voltados diretamente para o tomador de microcrédito, por meio de bancos oficiais com carteiras especializadas, a exemplo do programa CrediAmigo do Banco do Nordeste, ou com os programas conhecidos como “Bancos do Povo”, que trabalham com recursos orçamentários.

Há, ainda, os programas públicos de fomento a instituições de microcrédito da sociedade civil e da iniciativa privada. São as chamadas “instituições de segunda linha”, a exemplo do Programa de Crédito Produtivo Popular do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social (BNDES) e do Programa do Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e

Pequena Empresa de São Paulo (SEBRAE), de apoio ao segmento de microcrédito (SOARES, 2000).

Existe, também, as cooperativas de crédito que cresceram à luz de uma legislação de efeitos ambíguos sobre sua estrutura e seu alcance econômico e social. E, mesmo crescendo de forma significativa nos últimos anos, o resultado é que elas acabaram limitadas a um conjunto de operações cuja contribuição ao processo de desenvolvimento e à inclusão bancária foi muito pequena, uma vez que fazem empréstimos apoiados no desconto em folha de pagamento das empresas, trocam cheques, reorganizam a vida de pessoas excessivamente endividadas, mas raramente financiam atividades econômicas numa escala considerável (SEBRAE, 2005).

Entende-se, então que as cooperativas de crédito não são incluídas como parte do segmento de microfinanças. Uma razão das cooperativas de crédito serem excluídas é sua natureza fechada, pois seus serviços são oferecidos a associados, mas não ao público em geral (diferentemente das instituições de microfinanças). Assim, o caráter estritamente profissional das cooperativas de crédito reforçava suas chances de sustentabilidade econômica, mas limitando seu alcance social e sua contribuição ao fortalecimento do empreendedorismo.

O destaque dessas instituições de crédito é o fato de serem criadas e controladas pelos associados, para prestar serviços a eles mesmos. As organizações podem ser criadas, sem que os negócios pertençam ao mesmo setor profissional, uma vez que essas cooperativas são formadas por pessoas físicas.

Entretanto, com as alterações legislativas recentes, as cooperativas de crédito poderão apoiar as micro e pequenas empresas, no caso de constituir um modelo formado por titulares de micro e pequenas empresas independente de terem negócios ou não no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ). Dessa forma, ultrapassa o caráter estritamente setorial ou

profissional do cooperativismo, em direção a organizações cujo alcance regional pode ser muito expressivo (SEBRAE, 2005).

Uma outra mudança proporcionada a essas cooperativas é a sua criação sem que os negócios pertençam ao mesmo setor profissional, ou formada por empresários participantes de negócios vinculados diretamente a um mesmo sindicato patronal, ou direta ou indiretamente à associação patronal de grau superior, mais o fato da livre adesão ou livre admissão de associados. Sendo, nesse caso, o único limite geográfico, pressupõe-se que a cooperativa deverá exprimir uma certa coesão local, a ponto de poder viabilizar-se com base nas operações realizadas com pessoas de origens e atividades profissionais muito diversas, o que, de alguma forma, possa identifica-la com uma determinada organização associativa para depositar seus recursos (ABRAMOVAY, 2003).

Assim, o enfoque do cooperativismo de crédito é diversificado do adotado pelas demais instituições financeiras que não se obrigam a aplicar localmente os depósitos captados, orientadas que estão para a busca de melhores oportunidades de negócios, de maior retorno e menor risco, satisfazendo à expectativa dos acionistas.

Diferentemente, a expectativa dos cooperados, especialmente dos proprietários de pequenos empreendimentos produtivos, não se concentra nos resultados financeiros que a cooperativa possa gerar, mas na obtenção de serviços creditícios e bancários capazes de alavancar o empreendimento a que se dedicam como atividade principal (ABRAMOVAY, 2003).

A tese é que a organização do cooperativismo na forma de sistemas abre perspectivas promissoras de crescimento, diversificação e, sobretudo, possibilita que se alargue o alcance das iniciativas e do público atingido pelas cooperativas.

As iniciativas brasileiras de programas de crédito para pequenos empreendedores formais e informais são antigas, e foram fortalecidas, o que levou a procurar apoio técnico,

principalmente de organizações internacionais, como a *Acción International* (Ação Internacional), uma organização não-governamental que prestou não somente a assistência técnica, mas participou, juntamente com outras entidades empresariais e bancos locais, na criação, em Recife e Salvador, da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), uma instituição civil, sem fins lucrativos, com o objetivo de criar um programa de crédito e de capacitação para pequenos empreendedores de baixa renda (PERACI, 2001).

Essa instituição criou um programa que articulava a concessão de créditos com outras modalidades de fomento microempresarial que pré-figurava diversos aspectos dos modelos atuais de microcrédito, e foi considerado por muitos como a primeira experiência moderna de microcrédito em escala mundial. Além desta experiência, datada de 1973, o microcrédito no Brasil teve rápido crescimento, principalmente nos anos 90, conforme demonstrado no Gráfico 1.

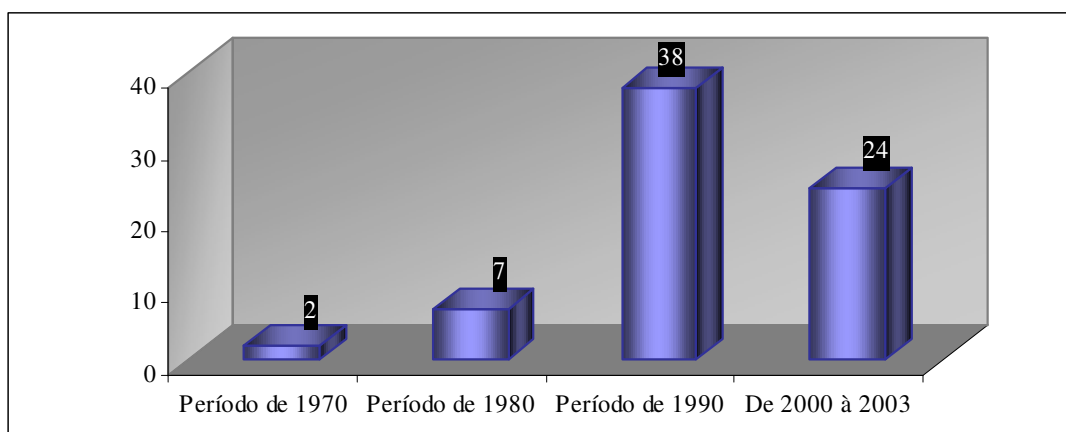


Gráfico 1 - Evolução do número de programas de microcrédito
Fonte: Banco do Povo (2004)

Após o surgimento do Projeto UNO, em 1973, foram criadas outras instituições e programas voltados para o atendimento do pequeno empreendedor. Pelo Gráfico 1, é possível observar o crescimento e fortalecimento dos programas e instituições que operam com microcrédito.

Nos anos de 1980 surgiram os primeiros bancos e as primeiras Redes de Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE), mas o forte crescimento ocorreu no final

dos anos de 1980 a 1999, época em que houve maior expansão dos programas. No período posterior, até 2003, verifica-se uma nova evolução desses programas, pois os bancos de varejo iniciaram um novo investimento, focado nos micro e pequenos empreendedores (BANCO DO POVO, 2004).

Outras experiências pioneiras surgidas durante a década de 1980 foram: o Banco da Mulher, em 1984, no Rio de Janeiro; o Banco de Microcrédito no Paraná, o Promicro em 1986 no Distrito Federal e o Centro Ana Terra no Rio Grande do Sul em 1987, que deram origem ao sistema do CEAPE, chamado de Sistema ou Rede CEAPE, isto é, uma rede de organizações de microcrédito presente em onze estados brasileiros que atuam em cento e quarenta e cinco cidades. Em 1998, o sistema CEAPE abrigava dezenove mil micros e pequenos empreendedores que usaram as operações de crédito. Já no final de 2003, o programa beneficiou quarenta e quatro mil pequenos empreendedores, com um valor total de empréstimos acima de quarenta milhões de reais (CEAPE, 2004).

O Banco da Mulher, com apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do Banco Internacional de Desenvolvimento (BID), inaugurou o programa de microcrédito em 1984, utilizando a metodologia de grupos solidários. Na atualidade, o banco forma uma rede com representação nos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais e Rio de Janeiro, além da Bahia.

É filiado ao *Women's World Banking*, órgão internacional, que mantém sedes em diversos países. Os dados do banco indicam que até dezembro de 2004 foi concedido apoio a quarenta e cinco mil pequenos produtores para os quais foram emprestados recursos superiores a sessenta milhões de reais (BANCO DA MULHER, 2004).

O VivaCred foi criado em outubro de 1996, por iniciativa do Movimento Viva Rio, com o objetivo de conceder crédito aos micros empreendimentos de iniciativa de pessoas de baixa renda das comunidades carentes do Rio de Janeiro (favelas da Rocinha, Maré e Rio das

Pedras). Os empréstimos são destinados tanto para capital de giro quanto para capital fixo. A reserva do VivaCred foi formada com recursos provenientes do BID, BNDES e da Financeira Fininvest.

Em 1995, a Prefeitura da Cidade de Porto Alegre, no estado do Rio Grande do Sul, criou, com apoio do governo estadual, da iniciativa privada e da sociedade civil, a Instituição Comunitária de Crédito PortoSol, que oferece microcrédito, e, segundo o *site* da instituição, já havia emprestado cerca de setenta milhões de reais, beneficiando sete mil clientes desde o início de suas atividades.

A região Nordeste possui o CrediAmigo, uma central de microcrédito de iniciativa do Banco do Nordeste do Brasil, cujo programa registrou, até fevereiro de 2005, cerca de setenta mil operações, com desembolsos no valor total de cinquenta e sete milhões e setecentos mil reais. O valor médio do financiamento voltado para o empreendedorismo foi de oitocentos e trinta reais. Este programa atende seiscentos e cinquenta e dois municípios distribuídos na região Nordeste e na parte Norte dos Estados de Minas Gerais e Espírito Santo. Para tanto, dispunha, até dezembro de 2003, de uma rede de cento e sessenta e quatro agências e cerca de oitocentos assessores de crédito, que atendem e orientam na gestão do negócio (CREDIAMIGO, 2005).

Para a região Sudeste, foi criado o programa de microcrédito do Banco do Povo Paulista, desenvolvido pela iniciativa da Secretaria de Estado do Emprego e Relações do Trabalho do Estado São Paulo (SERT), em parceria com os municípios do Estado, um fundo de investimentos de crédito produtivo popular, constituído exclusivamente com recursos orçamentários dos governos estadual e municipal.

O programa tem por objetivo gerar ocupação e renda para o micro e pequeno empreendedor paulista em situação regularizada ou não. E, desde o início das atividades, gerou cinquenta e quatro mil empregos diretos e onze mil indiretos.

O Banco do Povo encerrou o biênio 2003-2004 com a assinatura de cinquenta e cinco mil novos contratos, com crescimento de 166% em comparação com o período de setembro de 1998 a dezembro de 2002. O volume de dinheiro emprestado, desde o início das atividades do banco, aproxima-se dos duzentos e trinta milhões reais. O valor mínimo do empréstimo é de duzentos reais e o máximo de cinco mil reais (BANCO DO POVO, 2004).

Assim, emprestar dinheiro com condições facilitadas de pagamento, taxas de juros bem menores que as usuais e financiamentos a partir de duzentos reais, são vantagens que os programas de microcrédito oferecem para os que querem começar ou aumentar um negócio próprio, e acredita-se que, dessa forma, micros e pequenas empresas possam fomentar um setor da economia que, segundo dados do BNDES, movimentam 52,8% da força de trabalho.

A expansão do microcrédito no Brasil ocorreu somente a partir de meados da década de 1990, estimulada por um conjunto de fatores, com destaque apenas para (PERACI, 2001):

- Os efeitos do plano de estabilização monetária, implementado a partir de julho de 1994, elevaram a demanda por crédito por parte dos micro e pequenos empreendedores; e
- A ampliação das instituições envolvidas com o microcrédito, até então restrita às ONG, agências internacionais e instituições públicas dos três níveis de governo.

A participação de atores governamentais tem ocorrido sob diversas formas, entre as quais Peraci (2001) destaca:

- Estabelecimento de parcerias entre governos municipais e estaduais e entidades da sociedade civil, para a construção e capitalização de instituições de microcrédito;
- Criação de programas de microcrédito vinculados a instâncias governamentais ou a bancos estatais, como o Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste; e
- Criação de uma linha de financiamento do BNDES voltada para a capitalização de instituições de microcrédito/microfinanças.

Esses fatores contribuíram para a considerável expansão do setor de microfinanças no Brasil, ocorrida nos últimos oito anos, ainda assim esse setor permanece com uma dimensão reduzida em termos absolutos, considerando o tamanho do mercado potencial. Dada a importante participação das empresas de pequeno porte no número total de empresas e no mercado de trabalho, entende-se a importância desse segmento no cenário nacional e da sua participação no desenvolvimento local e na geração de empregos.

Então, à medida que os empreendimentos informais financiados se consolidam, tendem-se a se tornarem formais. Com isso, aumenta a arrecadação de impostos, o que acaba beneficiando o conjunto da sociedade, ligando o crédito ao crescimento econômico ao permitir a inclusão dos empreendedores no processo de desenvolvimento econômico. Entretanto, o crédito popular, como nos modelos de bancos populares, permanece atuando numa “espécie” de informalidade, pelo fato de não operarem num marco legal próprio, sem uma lei que o ampare ou o articule, de forma desejável frente ao SFN (TOSCANA, 2004).

A atuação dos bancos populares é restringida pelo SFN que, ao se estruturar, focou na necessidade de financiamento do setor público, deixando de atender outros nichos, carentes de financiamentos que acabam não sendo atendidos por falta de legislação competente para democratizar o crédito.

Nesse contexto, a situação vigente causa distorção no modelo, restringindo-o ao repasse de recursos obtidos por meio de empréstimos ou doações, sem prestar qualquer tipo de serviço financeiro. Além disso, os bancos populares operam com administração de pequenas carteiras de clientes, que configuram-se em um entrave à sua sustentabilidade, bem como de uma pequena parcela da população não atendida pelo SFN (TOSCANA, 2004).

5 CONCEITUAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE)

Não há unanimidade sobre a delimitação do segmento das micro e pequenas empresas (MPE). Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para a sua conceituação, tanto por parte da legislação específica, como por parte de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor que se baseiam no valor do faturamento, no número de pessoas ocupadas, ou em ambos. A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos (regulamentação, crédito, estudos).

O Quadro 2 sintetiza os critérios adotados para enquadramento de micro e pequenas empresas no Brasil.

Critérios de Enquadramento	Valor de Receita
Lei nº. 9.841 de 05/10/1999 Microempresas Empresas de pequeno porte	Até 244 mil reais De 244 mil reais a 1,2 milhões de reais
Sebrae Microempresas Empresas de pequeno porte	Até R\$ 120.000,00 Entre R\$ 120.000,01 a R\$ 720.000,00
BNDES (critério dos países do Mercosul para fins creditícios) Microempresas Empresas de pequeno porte	Até 400 mil dólares (cerca de 940 mil reais) De 400 mil dólares a 3,5 milhões de dólares (cerca de 8,2 milhões de reais)

Quadro 2 - Definição de micro e pequenas empresas
Fonte: IBGE (2001)

O critério de classificação das MPE por número de pessoas ocupadas não leva em conta as diferenças entre atividades com processos produtivos distintos, uso intensivo de tecnologia da informação (*internet, e-commerce*, entre outros) e/ou forte presença de mão-de-obra qualificada, podendo ocorrer em algumas atividades a realização de alto volume de negócios com utilização de mão-de-obra pouco numerosa, como é o caso do comércio

atacadista, das atividades de informática e dos serviços técnico-profissionais prestados às empresas (atividades jurídicas, de contabilidade, consultoria empresarial).

O número de empregados e o faturamento bruto anual são os critérios mais utilizados para definir o porte das empresas. O Quadro 3 demonstra como é feita a classificação do porte das empresas conforme classificação do SEBRAE.

Porte	Número de Empregados
Microempresa	No comércio e serviços até 09 empregados Na indústria até 19 empregados
Empresa de Pequeno Porte	No comércio e serviços de 10 a 49 empregados Na indústria de 20 a 99 empregados
Empresa de Médio Porte	No comércio e serviços de 50 a 99 empregados Na indústria de 100 a 499 empregados
Empresa de Grande Porte	No comércio e serviços mais de 99 empregados Na indústria mais de 499 empregados

Quadro 3 - Classificação das MPE segundo o número de empregados

Fonte: SEBRAE (2003)

A classificação utilizada é empregada pelo SEBRAE, que quantifica o tamanho da empresa de acordo com o número de empregados.

Já a Lei Federal n.º 9.841, de 05/10/1999, instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento diferenciado, simplificado e favorecido previstos nos artigos 170 e 179 da Constituição Federal. Definiu o porte em conformidade com o faturamento das empresas.

Segundo o Artigo 2º, desta Lei, as empresas podem ser consideradas como (SEBRAE, 2003):

- **Microempresa:** a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais); e
- **Empresa de pequeno porte:** a pessoa e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$

244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil) e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) também utiliza o faturamento para classificação do porte das empresas que utilizarem suas linhas de crédito (Quadro 4).

Porte de Receita	Renda Operacional Bruta Anual
Microempresa	Até R\$ 1.200.000,00
Pequenas Empresas	Entre R\$ 1.200.000,01 e R\$ 10.500.000,00
Médias Empresas	R\$ 10.500.000,01 e R\$ 60.000.000,00
Grande Empresa	Acima de R\$ 60.000.000,00

Quadro 4 - Classificação das MPE segundo o faturamento bruto anual
Fonte: IBGE (2001)

E, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2001), as micro e pequenas empresas são caracterizadas por:

- Baixa intensidade de capital;
- Altas taxas de natalidade e de mortalidade, demografia elevada;
- Forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios;
- Poder decisório centralizado;
- Estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física e jurídica;
- Registros contábeis pouco adequados;
- Contratação direta de mão-de-obra;
- Utilização de mão-de-obra não qualificada ou semi-qualificada;
- Baixo investimento em inovação tecnológica;
- Maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro; e

- Relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte.

Com base no Cadastro Central de Empresas (CEMPRE), foi possível analisar uma dessas características, a referente à demografia das micro e pequenas empresas. As taxas de natalidade e mortalidade das micro e pequenas empresas, principalmente do setor comercial e de serviços, evidenciam a dinâmica deste segmento empresarial, para o qual, apesar de sua importância para a geração de postos de trabalho no País, não há um acompanhamento sistemático de sua demografia (IBGE, 2001).

A classificação de micro e pequenas empresas está fundamentada nas faixas de valor da receita bruta e os comentários sobre a demografia de empresas foram baseados no critério de pessoal ocupado, definido a seguir pelo IBGE (2001):

- **Microempresas:** empresas com até cinco pessoas ocupadas;
- **Pequenas empresas:** empresas com seis a dezenove pessoas ocupadas; e
- **Médias e grandes empresas:** empresas com vinte ou mais pessoas ocupadas.

Não há uma definição aceita universalmente. Alguns autores acreditam que é possível uma definição mais específica do significado do termo MPE, e para isso se valem das variáveis; número de empregos, algumas vezes ainda associada ao ramo de atividade da empresa, para identificá-las, enquanto outros se utilizam da variável volume de vendas, na tentativa de obter um conceito mais exato.

As MPE são definidas como aquela que tem uma pequena estrutura e um funcionamento singelo. Geralmente a relação entre o dono, seus empregados e os bens faz-se de maneira direta, além disso as decisões, providências e execução de medidas para a realização dos negócios estão nas mãos do empreendedor/proprietário (DORNELAS, 2001).

Outra definição para pequena empresa é a partir de critérios funcionais, ou seja, aquelas que o proprietário gerente controla pessoalmente toda a empresa, pois o tamanho ainda não ditou uma estrutura administrativa substancialmente descentralizada. Entretanto,

para definir o que são pequenas empresas entre as diversas formas existentes, mais o fato de que não há adoção que adote a uma fórmula global para agrupá-las pode-se criar distorções, o que demanda a utilização de uma forma ou termo alternativo, isto é, empresa de pequena dimensão. Incluem-se nesse grupo organizações empresariais que independente do número de funcionários ou faturamento, possuem características peculiares (RESNIK, 1990).

5.1 Características das Micro e Pequenas Empresas

Os empreendedores formais tanto quanto os informais possuem conceitos descritos pelo Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), na seguinte forma (Gráfico 2):

- **Empreendedor formal:** aquele que possui conta-própria ou é empregador com registro na prefeitura e/ou com CNPJ; e
- **Empreendedor informal:** aquele que possui conta-própria ou é empregador sem registro na prefeitura e sem CNPJ.

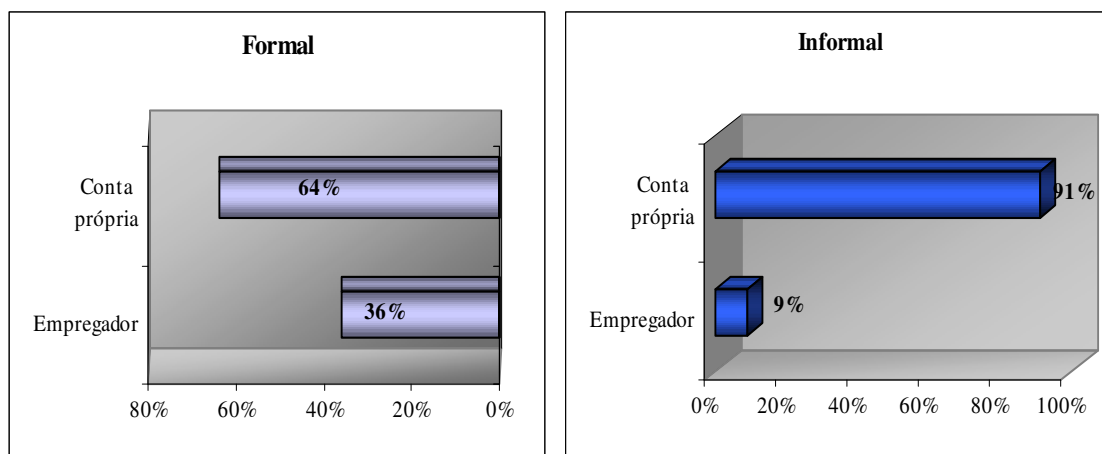


Gráfico 2 - Empreendedor formal e informal
Fonte: SEBRAE (2003)

Os empreendedores formais têm uma porcentagem de 36% de contratação de pessoas para atuar no seu negócio, já os informais, que representam 91% das empresas constituídas,

nessa forma possuem um percentual de contratação de 9% do pessoal, ou seja, a maior parte dos empreendedores informais acaba trabalhando sozinho. Quando comparados aos empreendedores formais, os empreendedores informais são, proporcionalmente, mais mulheres, trabalhando por conta-própria (sem empregados), com menor número de sócios, mas apresentam menor nível de escolaridade.

Em termos de gestão empresarial, tanto para os empreendedores formais quanto para os informais, as principais necessidades estão centradas na área financeira, relacionadas aos custos, preços, prazos, fluxo de caixa, margem de lucro, relação com clientes ou mercado, isto é, como conquistar clientes, ter boa imagem e aproveitar as oportunidades (SEBRAE, 2003).

Nesse cenário, as MPE industriais, por venderem insumos e componentes para grandes empresas exportadoras e bens de maior valor unitário, tiveram o melhor desempenho relativo entre as MPE. Nos últimos meses de 2004, as atividades que dependem mais fortemente do desempenho do mercado interno e, assim, do rendimento real dos trabalhadores, por exemplo, o segmento de bens não-duráveis, em que a presença de MPE é maior, mostraram sinais de melhora. Assim, as MPE de comércio e serviços tiveram um melhor desempenho no final do ano, com a melhora do nível de emprego e renda da população. A presença das MPE na economia brasileira apresenta grande representatividade, conforme o Gráfico 3.

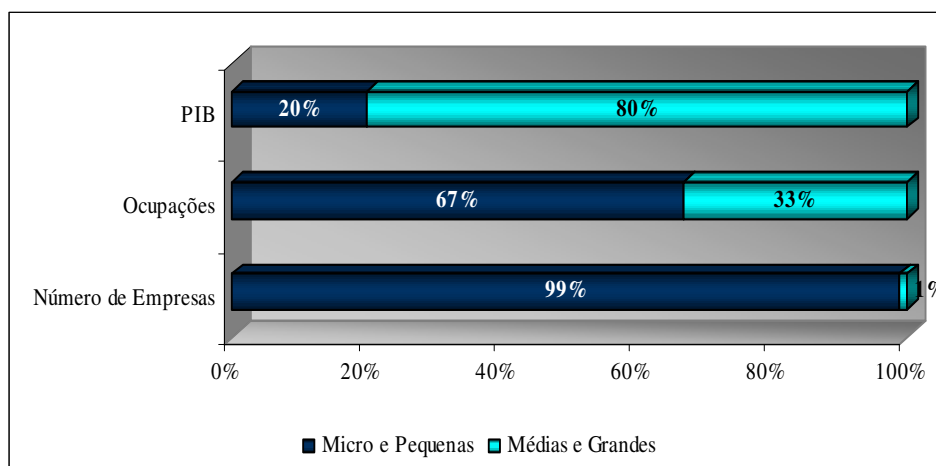


Gráfico 3 - As MPE na economia
Fonte: SEBRAE-SP (2004)

Segundo o IBGE, no Brasil existem quatro milhões e seiscentas mil empresas. Desse total, 99% são MPE. Os pequenos negócios, tanto os formais quanto os informais, respondem por mais de dois terços das ocupações do setor privado. Dessa forma, eles respondem por 99% das empresas, 67% das ocupações e 20% do Produto interno Bruto (PIB). Em diversos setores as MPE produziram um volume maior de inovações do que as grandes empresas e provaram ser flexíveis e capazes de se adaptar rapidamente às mudanças tecnológicas (SEBRAE, 2003).

Portanto, sua importância na economia brasileira caracteriza-se por uma série de fatores, entre eles a criação de empregos e a capacidade de adaptação às necessidades do mercado com agilidade e flexibilidade, além de estarem aptas a atender a mudanças de mercado e se ajustar a ambientes de incerteza.

5.2 A Importância das Micro e Pequenas Empresas para a Economia

Uma importante contribuição das micro e pequenas empresas no crescimento e desenvolvimento do País é a de servirem de suporte para amortecer o desemprego, ou seja, constituir uma alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população que tenha condição de desenvolver seu próprio negócio, e em uma alternativa de emprego, formal ou informal, para uma grande parcela da força de trabalho excedente, em geral com pouca qualificação, que não encontra emprego nas empresas de grande porte (SEBRAE, 2003).

Na década de 1980, com a redução do ritmo de crescimento da economia, resultando em maior nível de desemprego, os pequenos negócios passaram a ser considerados uma alternativa para a ocupação da mão-de-obra excedente, fazendo surgir ao final da década as primeiras iniciativas mais concretas para incentivar a abertura de micro e pequenas empresas na economia, como a implantação do primeiro Estatuto da Microempresa e a inclusão das

micro e pequenas empresas na Constituição Federal de 1988, que passou a garantir-lhes tratamento diferenciado (POCHMANN, 1998).

As transformações que o mercado de trabalho brasileiro tem passado, em relação à estrutura de ocupações, apontam para uma queda na taxa de assalariamento da população economicamente ativa. Setores tradicionalmente empregadores, como a indústria de transformação e o setor público, têm reduzido sua margem de absorção de mão-de-obra, expandindo o número de desempregados que buscam alternativa do emprego e salário no trabalho autônomo e por conta-própria, particularmente atuantes na montagem de pequenos empreendimentos. Conseqüentemente, observa-se crescimento do setor informal da economia no Brasil, que passa a ter sua importância reconhecida na geração de empregos e no desenvolvimento econômico (POCHMANN, 1998).

O crescimento substancial dos pequenos negócios na economia brasileira, a partir da segunda metade dos anos 1980, foi decorrente de dois fatores (SANTOS, PEREIRA e FRANÇA, 1994):

1. A terceirização das atividades não essenciais nas empresas de médio e grande portes, decorrente da modernização gerencial, tecnológica e dos processos de trabalho, criando oportunidades para o surgimento de dezenas de empresas de pequeno porte; e
2. As mudanças ocorridas no mundo do trabalho com a redução do número de empregos formais, em decorrência da modernização gerencial, provocaram o crescimento dos pequenos negócios na economia brasileira, como uma alternativa encontrada pelas pessoas para obterem trabalho e renda.

As pequenas empresas exercem um papel relevante na economia dos países. E, no Brasil, as pesquisas realizadas por instituições como o SEBRAE e IBGE têm mostrado sua representatividade e sua importância socioeconômica (Gráfico 4).

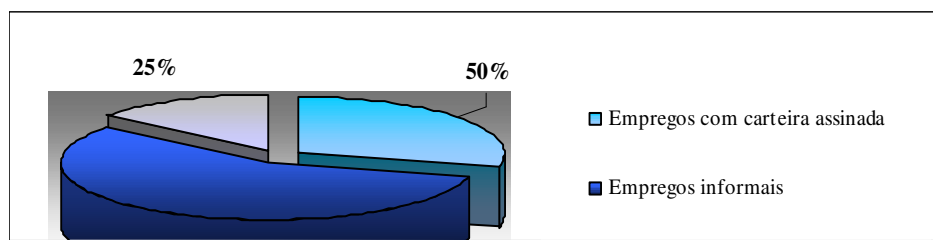


Gráfico 4 - Importância socioeconômica das MPE
Fonte: SEBRAE-SP (2004)

A pesquisa divulgada pelo SEBRAE-SP (2004) ressalta a importância da Micro e das Pequenas Empresas (MPE) quanto:

- Atendimento das necessidades de consumo de grande parcela da população de baixa renda;
- Atuação fomentadora do processo de desenvolvimento das áreas periféricas;
- Fixação de renda em áreas pouco desenvolvidas, contribuindo com distribuição de riqueza e atenuando os desequilíbrios regionais;
- Função complementar à grande empresa;
- Maior capacidade de absorção de mão-de-obra.

O desempenho do mercado de trabalho brasileiro na década de 1990 foi ruim, devido à abertura comercial e financeira, elevação dos juros, privatizações e a sobrevalorização do real que acabaram por favorecer a ocorrência do baixo crescimento econômico do Brasil em meio à desestruturação da produção e do emprego doméstico. Neste quadro, as taxas de desemprego dobraram, atingiram um em cada cinco trabalhadores das grandes cidades, diminuindo grandemente o número de empregos formais e, contrariamente, a informalidade e a precarização das condições de trabalho alcançaram cerca de dois em cada cinco trabalhadores (MATTOSO, 2000).

Este cenário definiu pequenos empreendimentos formais e informais visando garantir renda e ocupação para um grande contingente de pessoas. Seus recursos e conhecimentos são

canalizados no desenvolvimento de seu negócio, porém, encontram dificuldades de ordem financeiro-administrativa para crescer e se manter no mercado (KWITKO e KWITKO, 2002).

Dentre as dificuldades enfrentadas pelas MPE, independente de seu tamanho, é que além de utilizar equipamentos relativamente mais antigos e mão-de-obra menos qualificada, elas também enfrentam outras dificuldades que afetam seu desempenho. No comércio, por exemplo, relaciona-se à obtenção de descontos na compra de matéria-prima, e no conjunto das MPE as dificuldades estão relacionadas com trabalhadores e sindicatos, realização de estudos de mercado/propaganda/*marketing*, mas a principal dificuldade é a obtenção de crédito (SEBRAE, 2005).

A importância do crédito para os pequenos empreendedores é que ele é convertido, muitas vezes, em capital de giro e a falta dele constitui um dos principais motivos pelo qual boa parte dos empreendimentos de pequeno porte acabem por encerrar suas atividades de forma prematura. O que ocorre é que para o sistema financeiro tradicional operar com créditos de pequeno valor, como o capital de giro para esse porte de empresa, tem que arcar com custos operacionais e financeiros elevados, o que dificulta a sua liberação.

E, devido ao risco existente em qualquer operação de crédito, as instituições que atuam nessa área dificultam os pedidos, com grandes exigências, muitas vezes impossíveis de serem atendidas, principalmente para as MPE em que o proprietário não possui comprovante de salário.

5.3 O Microcrédito para Pequenos Empreendedores

Com base em pesquisas realizadas pelo Sebrae sobre o emprego criado pelas MPE, verificou-se que, de um modo geral, uma parte da população brasileira e economicamente ativa trabalha nessas empresas, com até cinco empregados (FILLION, 2004). No início das

suas atividades, normalmente não precisam de crédito, pois grande parte delas é criada com economias próprias ou com a ajuda recebida de parentes e amigos.

Porém, passada a etapa inicial, em que há uma grande mortalidade empresarial, as empresas que conseguem certa estabilidade começam a demandar crédito, e, apenas um pequeno percentual dessas micro e pequenas empreendimentos conseguem obtê-lo. Essa demanda se caracteriza por ser de pequenas quantias de dinheiro para capital de giro, pois as atividades exercidas por elas, em geral, são de alta rotatividade, razão pela qual a demanda de financiamento por prazos bem curtos (FILLION, 2004).

Uma das principais características dessas empresas são as atividades de transformação básica ou de serviços, que funcionam com níveis baixos de ativos fixos e de qualificação. Suas atividades são, em geral, de giro rápido e têm taxas de lucro relativamente altas, embora em termos absolutos os lucros sejam pequenos. Geralmente não possuem demonstrativos financeiros nem bens que possam ser aceitos como garantias no sistema financeiro tradicional.

Para satisfazer sua demanda por crédito, utilizam basicamente credores informais, que não exigem garantias reais e nem histórico de crédito. Os empréstimos são feitos com taxas de juros elevadas e prazos muito curtos, geralmente menos de um mês. As altas taxas de juros cobradas podem ser pagas graças à taxa de rentabilidade relativamente alta das micro e pequenas empresas (MPE), aos prazos muito curtos de crédito e à alta rotatividade da atividade na qual estão inseridas (FILLION, 2004).

A dificuldade de acesso ao crédito no sistema financeiro tradicional, para a constituição de capital de giro, é um dos principais motivos pelo qual boa parte dos empreendimentos de pequeno porte encerra prematuramente suas atividades. Assim, a necessidade de capital de giro, que muitas vezes não pode ser satisfeita no sistema financeiro tradicional, multiplica-se para a grande maioria dos empreendedores, pelo fato que essas

instituições de crédito alegam elevados custos operacionais e financeiros para controlar os financiamentos aos pequenos empreendedores (CASSAROTO e PIRES, 2004).

E, dentro desse cenário, o programa de microcrédito pode ser considerado uma alternativa viável de política de financiamento para atender a necessidade de crédito produtivo dos pequenos empreendedores formais e informais, visto que atua exatamente nos setores discriminados pelo sistema financeiro tradicional (CASSAROTO e PIRES, 2004).

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

Assim, os pequenos negócios e a informalidade, que despontam como principais alternativas ao desemprego crescente, geram grande demanda por microcréditos no país; um mercado potencial de milhares de pessoas com baixa renda e sem condições e aval para crédito bancário. Além disso, a presença das MPE na economia brasileira é bastante representativa, como demonstrada no Gráfico 5.

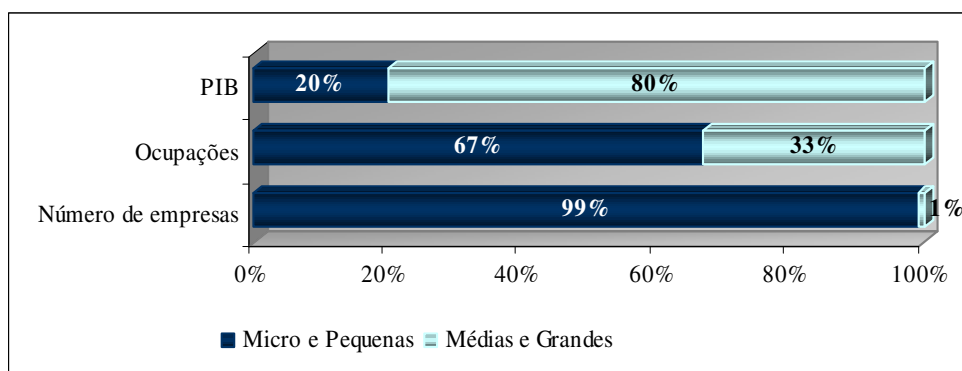


Gráfico 5 - A presença das micro e pequenas empresas na economia brasileira
Fonte: SEBRAE (2004)

De acordo com o Gráfico 5, as MPE, para a economia brasileira, respondem por 99% das empresas existentes e atuantes no mercado, 67% da ocupação de mão-de-obra e 20% do PIB, o que vem demonstrar que o empreendedorismo tornou-se uma alternativa ao desemprego e ao baixo nível do rendimento obtido por essas pessoas no mercado de trabalho.

Isto se traduz na crescente importância das MPE na economia brasileira, que correspondia, em 2001, a 99% do total de cinco milhões e seiscentos mil empresas existentes no país, sendo ainda responsável por preencher 41,4% dos postos de trabalho. O Gráfico 6 apresenta a taxa de variação percentual da ocupação de mão-de-obra pelas MPE no Estado de São Paulo, no ano de 2004, com referência aos mesmos meses do ano anterior.

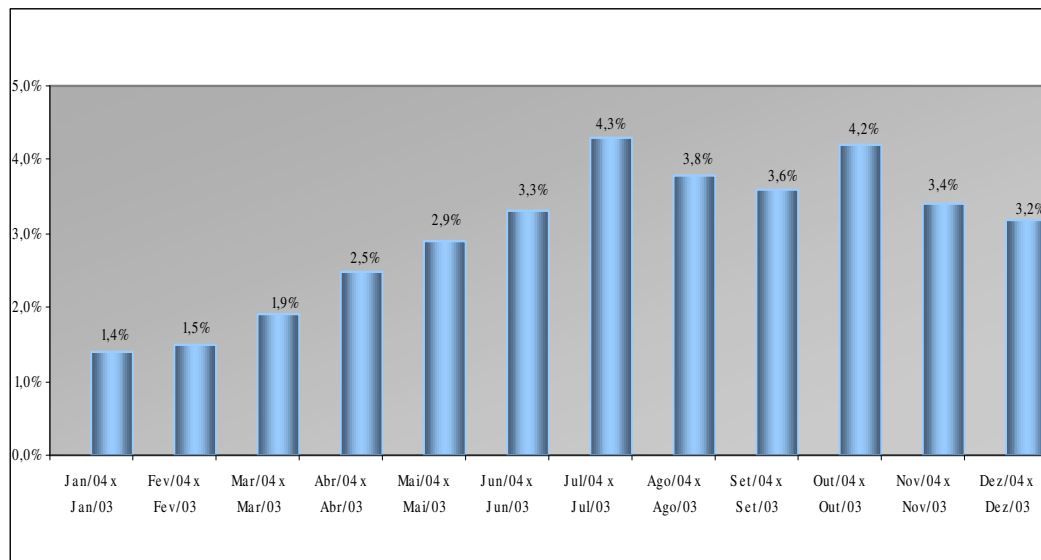


Gráfico 6 - Número de ocupados nas MPE
Fonte: IBGE (2004)

O Gráfico 6, ao realizar o comparativo dos meses de 2003 em relação ao ano de 2004, na questão da contratação de mão-de-obra pelas MPE, demonstra que a contratação de janeiro a julho de 2003, em relação a 2004, veio sofrendo aumento, chegando ao limiar de 4,3% no mês de julho, mês que as empresas estão iniciando o processo seletivo para mão-de-obra que trabalhará no período das festas de final de ano.

O mesmo fator pode explicar o aumento significativo ocorrido no mês de outubro, período que antecede as grandes vendas. Conclui-se que o ano de 2004, em relação ao mesmo período de 2003, teve um aumento significativo nas contratações de mão-de-obra. De fato, observa-se que as MPE, detentoras de participação crescente na geração de emprego no país, são os estabelecimentos em que se concentra grande número dos trabalhadores sem carteira de trabalho assinada e muitas vezes em empresas informais (MANCE, 2000).

As MPE são uma parte cada vez maior do total de estabelecimentos do país, a distribuição das firmas e dos trabalhadores no mercado de trabalho formal mudou significativamente no ano de 2000, com a criação de quatrocentas mil novas empresas. Com esse aumento, elas chegaram a representar 93% no total de estabelecimentos empregadores (Gráfico 7).

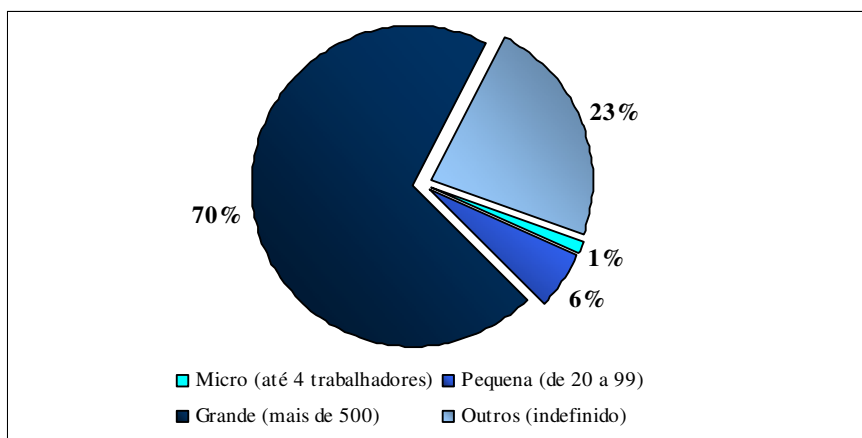


Gráfico 7 – Número de estabelecimentos empregadores
Fonte: BNDES (2003)

Em 2000, as micro empresas representaram 93% dos estabelecimentos empregadores e 26% dos trabalhadores formais. Para facilitar a análise, elas foram divididas em dois grupos: as com até quatro trabalhadores e as que têm de cinco a dezenove trabalhadores. As empresas com até quatro trabalhadores representam 70% do total, empregando apenas 9% dos trabalhadores formais do país.

A consolidação da política antiinflacionária do Plano Real, a abertura comercial, o aumento da produtividade, entre outras mudanças na economia, contribuíram para alterar a distribuição das empresas e do emprego formal no país, demonstrando o crescimento mais expressivo do emprego nas unidades de menor porte. Mostram, também, recuperação, a partir de 1997, do nível de emprego nas empresas de grande porte, atingindo em 2000 um patamar próximo ao de 1995. Em todo o país, o número de trabalhadores em empresas de grande porte cresceu 0,3% entre 1995 e 2000 e, nas MPE, o crescimento do número de trabalhadores foi de 25,9% (BNDES, 2002).

A geração líquida de empregos, nas MPE, também tem sido maior que nas empresas de grande porte, pois nestas o saldo entre contratações foi de vinte e nove mil e seiscentos novos postos de trabalho entre 1995 e 2000, enquanto nas MPE foi de mais de um milhão e quatrocentos de postos de trabalho, e este aumento aconteceu em todos os setores da economia (BNDES, 2003).

Pelos dados do IBGE, referentes a 2002, em conjunto com o SEBRAE, no ano de 2002 verificou-se que, dos micro e pequenos empreendimentos que concentram cerca de 75% dos estabelecimentos existentes no país, a maior parte se encontrava na informalidade. Salienta-se pela própria dinâmica produtiva que esses empreendimentos, de um modo geral, utilizam significativa quantidade de mão-de-obra, uma vez que seus métodos produtivos usam pouca tecnologia, constituindo-se, portanto, uma alternativa para o problema do crescente desemprego.

Diante deste panorama, o microcrédito pode gerar um ambiente econômico favorável às atividades, por meio da criação de mecanismos ágeis e efetivos sem descuidar dos aspectos voltados à garantia alternativa das operações. A partir de metodologias que abarquem o crédito orientado, pode adequar seu custo/benefício à condição financeira do pequeno produtor e auxiliá-lo na formação de redes e arranjos produtivos locais.

Dessa forma, essas instituições constituem em alternativa válida para suprir o crédito necessário à alavancagem do micro e pequeno empreendedor, considerados elementos primordiais e decisivos no processo de desenvolvimento econômico local sustentável, capazes da geração de trabalho e renda.

Em razão da importância da disponibilização de crédito como mecanismo propiciador da viabilidade dos micro e pequenos negócios do setor formal e informal, a cidade de São José dos Campos adotou o microcrédito como uma política desenvolvimentista criando em parceria com instituições da cidade e mais o apoio do BNDES, o BEJ, que, ao disponibilizar

crédito ao pequeno empreendedor, combina ações para montar e fortalecer esses negócios, dando uma perspectiva concreta de sobrevivência socioeconômica e da geração de emprego e renda à população.

5.4 A Cidade de São José dos Campos

A cidade de São José dos Campos tem uma área total de 1.102 km², com 288 km² de área urbana, e uma população de 570.443 habitantes, em 2004, formada por pessoas vindas de inúmeros lugares, atraídas pelo fato de a cidade ser um pólo tecnológico, possuir grandes empresas, além de ter uma localização estratégica entre duas grandes capitais, Rio de Janeiro, a 343 km, São Paulo a 90 km, e entre a região serrana e o litoral (Figura 3). É o município com maior população na sua região, e abrange dois distritos (São Francisco Xavier e Eugênio de Melo), dois subdistritos (Santana e Centro) e 280 bairros (PMSJC, 2004).



Figura 3 – Mapa locacional de São José dos Campos
Fonte: PMSJC (2004)

Em menos de meio século, o ciclo da agropecuária foi substituído pela economia industrial que ocorreu a partir de 1950 com a construção da Rodovia Presidente Dutra e do

Centro Técnico Aeroespacial (CTA). Esses são fatores significativos no desenvolvimento da Cidade e de todo o Vale do Paraíba. Além disso, a localização estratégica e privilegiada e a topografia apropriada para construção de grandes indústrias possibilitaram que a cidade crescesse vertiginosamente nas décadas subseqüentes, passando a ser uma das áreas mais dinâmicas do Estado, com a terceira maior taxa de crescimento da década de 1980 (SIQUEIRA, 1991).

Sua atividade econômica é predominantemente industrial, e a partir de 1993 a cidade passou por grandes transformações, alcançando importantes avanços nas diversas áreas, principalmente na questão do desenvolvimento econômico. Na atualidade é considerada um dos centros industriais e de serviços mais importantes do interior paulista, pois atingiu o terceiro lugar dentre os municípios brasileiros no *ranking* da produção industrial nacional, além de ocupar, em 2004, a nona posição entre as cem melhores cidades brasileiras para negócios (IBGE, 2005).

A Cidade possui um dos mais importantes parques industriais do país, composto por diversos setores, que contava, em 2002, com um número de um mil e seiscentas empresas, empregando cerca de quarenta e sete mil pessoas. Além disso, possui um Bairro uma concentração de empresas de micro, pequeno e médio portes que, em sua maioria, são terceirizadas das grandes indústrias locais.

Seu complexo industrial aeronáutico é o que tem maior representatividade, pois fez do Município o segundo maior exportador do país nos anos de 2003 e 2004, configurando um elevado nível de riqueza e bons indicadores sociais (SEADE, 2005).

5.4.1 O Perfil Industrial da Cidade de São José dos Campos

O Centro da Indústria do Estado de São Paulo (CIESP), de São José dos Campos, realizou, em 2004, uma pesquisa com as empresas associadas, resultando que 76% das indústrias existentes na cidade correspondem à micro e pequenas empresas, 9% para as empresas de médio porte e 15% às grandes empresas.

Apesar desses valores, as empresas de grande porte concentram maior número de mão-de-obra, com 80,33% dos trabalhadores. As micro empresas concentram 2,57%, as pequenas 11,84% e as médias 5,27%, como demonstrado no Gráfico 8.

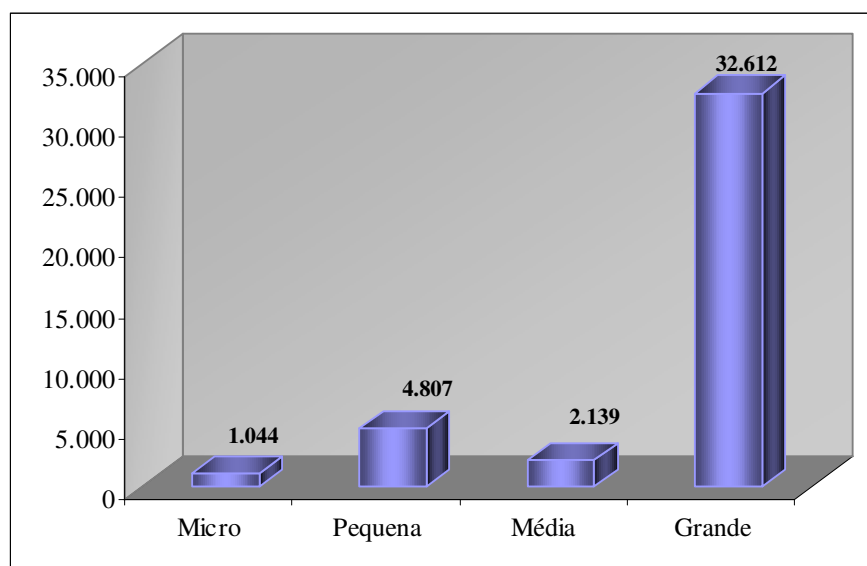


Gráfico 8 - Número de empregados por porte
Fonte: CIESP (2004)

Quanto ao nível de ocupação, a cidade possuía, em julho de 2005, metade da população trabalhando no setor de serviços, ou seja, 56% de sua população urbana, que se apresentam em maior número no comércio varejista; 19% na atividade industrial; 17% no comércio e 8% dos residentes, incluindo o núcleo urbano de São Francisco Xavier, trabalhando na agropecuária (IBGE, 2005). Já a distribuição por setor de atividade está concentrada em 682 estabelecimentos industriais, 3.881 de serviços e 4.116 de comércio.

Na década de 1990, São José dos Campos teve grande redução do número de trabalhadores, principalmente no mercado formal. A variação negativa ficou em 37,2 pontos percentuais no ano 2000, em relação a 1991. Esses dados refletem o cenário que se constatou

em todo o país. Segundo os dados em nível Brasil (redução de 24,3 pontos percentuais), a Cidade teve uma redução mais acentuada, e sua performance foi melhor que a Cidade de São Paulo, que ficou com uma variação negativa de 41 pontos percentuais (CIESP, 2004).

Pode-se afirmar, ao analisar a evolução econômica ao longo das três últimas décadas, que a vocação industrial tem se firmando como um elemento definidor do perfil econômico do município, apesar das mudanças significativas ocorridas na composição setorial do emprego a favor das atividades do terciário, cuja participação no conjunto da economia passou de 43%, no início da década de 1990, para 60%, em média, nos últimos quatro anos dos anos 1990 (DIAS, 2000).

A necessidade de abertura de novas vagas de trabalho ficou mais evidente considerando que a População Economicamente Ativa (PEA) cresceu 42,1% em relação à população total, no ano de 1991 e para 48,8% no ano 2000. O perfil de vínculos empregatícios por setores mostra, nos últimos cinco anos, que o setor primário (agropecuária) manteve-se estável enquanto o secundário (industrial), em razão de fortes investimentos em tecnologia, sofreu redução de 57,7% para 35,5%. Nessa conjuntura, com a terceirização de setores da indústria, houve uma migração para o setor terciário (comércio e serviços), que cresceu de 41% para 63,9% (IBGE, 2005).

Com relação à participação da renda dos trabalhadores, segundo setores de atividades econômicas, apesar das variações o setor secundário manteve-se à frente, com 51,6%, seguido do terciário, com 48,3%, e do primário que representou apenas 0,1%. Isso se reflete na renda média dos trabalhadores que no setor secundário é de 10,28 salários mínimos enquanto a do setor terciário é de 5,36 e a do primário 1,49 salários mínimos (IBGE, 2005).

6 O BANCO DO EMPREENDEDOR JOSEENSE (BEJ)

6.1 Finalidade e Objetivo da Criação do BEJ

O Banco do Empreendedor Joseense, denominado nesse trabalho BEJ, foi constituído no mês de maio de 1998, por iniciativa da Prefeitura Municipal de São José dos Campos (PMSJC) que aportou quinhentos mil reais em parceria com a Universidade do Vale do Paraíba (UNIVAP), Confederação das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP), Associação Comercial e Sindicato do Comércio Varejista, além do apoio da Caixa Econômica Federal (CEF) e do Banco de Desenvolvimento Econômico Social (BNDES).

De acordo com o seu Estatuto, entende-se por microcrédito a atividade de concessão de crédito a pequenos e micro empreendedores que estão fora do mercado formal de crédito, uma vez que não têm condições de atender as exigências bancárias, pelos seguintes motivos:

- Não dispõem dos documentos exigidos pelos bancos;
- Não possuem bens que possam ser oferecidos como garantia real; e
- O tamanho de seu negócio (atividade) está aquém do exigido pelos programas oficiais de financiamento, destinados ao fomento da geração de emprego e renda.

O BEJ trabalha especificamente com o provimento de crédito, e tem três linhas disponibilizadas, apresentadas no Quadro 5:

Tipo de Crédito	Valor Mínimo (R\$)	Valor Máximo (R\$)	Taxa de Juros Mensais	Período Máximo
Capital de Giro	200,00	10.000,00	3,90%*	9 meses
Capital Fixo	200,00	10.000,00	3,90%*	15 meses
Desconto de cheques	200,00	10.000,00	3,10%**	120 dias

Quadro 5 - Tipos de serviço de crédito ofertados pelo BEJ

Fonte: BEJ-Ago. (2005)

* Juros sobre saldo devedor

** Juros mensais

Observa-se, no Quadro 5, que os serviços de empréstimos oferecidos pelo BEJ refletem claramente a aplicação da metodologia tradicional do microcrédito, amparada em valores e prazos contratuais relativamente baixos, como forma de alcançar um elevado índice de adimplência. O argumento seria que contratos de prazos curtos e com baixos valores monetários estimulariam a fidelidade do prestatário, uma vez que só o bom cumprimento da contraprestação permite que as operações possam ser renovadas.

Os créditos relacionados à capital de giro são voltados para compra de mercadorias e matéria-prima. Nessa modalidade, o valor máximo é de dez mil reais com parcelamento em até nove vezes. Quanto aos empréstimos para capital fixo, são liberados para investimento em propaganda, instalações, compra de equipamentos e reforma do ponto comercial, e seu valor máximo é também de dez mil reais, mas com parcelamento em até quinze vezes.

O desconto de cheques é o meio pelo qual o cliente tem a possibilidade de adiantar receitas futuras que estejam na forma de cheque pré-datado. Nessa modalidade, os empreendedores trocam cheques pré-datados, recebidos de seus clientes, por valores à vista com cobrança de uma tarifa de cadastro e borderô. Para a instituição, o provimento desse serviço atende bem aos seus requisitos de baixo custo operacional e baixo risco, uma vez que envolve valores reduzidos (o valor máximo de cada cheque é de quinhentos reais por folha ou mil e quinhentos reais por cliente do valor contratual), de curto prazo (máximo de cento e vinte dias) e que estão distribuídos sobre uma ampla gama de pessoas (o nome do titular do cheque não pode se repetir durante a mesma rodada).

A taxa de juros diferenciada, cobrada pelo serviço tem o intuito de manter o BEJ como uma iniciativa autônoma em relação ao poder público de instituições donantes. Por consequência, a taxa de juros é calculada de modo a possibilitar a cobertura dos custos operacionais e financeiros. Como resultado desse processo, o BEJ tem fixado uma taxa de juros de 3,90% ao mês sobre o saldo devedor, com isenção de tarifas. Sua fixação acompanha

o cenário político-econômico-financeiro do país e as necessidades operacionais do Banco, porém, mantidas em níveis bem abaixo dos valores praticados no mercado, num montante significativamente abaixo das taxas oferecidas pelo mercado para essa faixa de público (micro e pequeno empreendedor) se comparadas a uma instituição bancária que opera com crédito para essa categoria (Tabela 1).

Tabela 1 – Comparativo das taxas de juros médias em relação à taxa do BEJ

Modalidade	Taxa de juros média % a.m.		
	BEJ	Pessoa Física	Pessoa Jurídica
Desconto de duplicatas		---	4,45
Desconto de nota promissória		---	4,78
Desconto de cheques	3,94	---	3,78
Capital de giro	3,90	---	6,24
Aquisição de bens		---	3,56
Conta garantida		---	3,93
Empréstimo pessoal		7,60	7,60
Cheque especial		8,27	8,27
Aquisição de veículos	3,90	4,31	3,56
Aquisição de outros bens	3,90	3,79	3,56

Fonte: Bacen-DEPEC (2005)

A Tabela 1 apresenta os valores da taxa de juros média, aplicadas pelos bancos. Dentre as modalidades apresentadas, apenas três serão analisadas por serem as mesmas operadas pelo BEJ (capital de giro, capital fixo e desconto de cheque). Dessa forma, verifica-se que tanto a taxa de desconto de cheque, quanto a taxa de capital fixo (aquisição de bens em geral ou veículos) praticada pelo BEJ, tem seus percentuais para pessoa jurídica maiores, isto é, na média de 3,56%.

Já para a pessoa física, o diferencial do banco para com o BEJ está apenas na aquisição de veículos, com média de 4,31%. Nas operações de capital de giro, o BEJ oferece vantagem ao oferecer a taxa de 3,90%, com isenção total de taxas, enquanto o banco opera com média de 6,24% e cobra taxa de solicitação e de liberação de crédito de 1,67%. Essas taxas são cobradas em qualquer modalidade de empréstimo.

Embora o BEJ apresente apenas as menores taxas para operações com capital de giro, se comparado com a instituição bancária usada no exemplo, o diferencial está no fato de

oferecer crédito facilitado e ausente de burocracias, pois a liberação do crédito é feita via visita técnica do Agente do Crédito responsável por fazer os levantamentos no próprio local de trabalho do pequeno empreendedor interessado no crédito, sem exigir qualquer tipo de prazo quanto a tempo de funcionamento e existência do negócio.

Porém, as taxas de juros do BEJ, como qualquer outra instituição de crédito que tem que se tornar auto-sustentável ao longo do tempo, deve trabalhar com taxas de juros que lhe permita pagar os seus custos e obter baixos lucros, já que é uma instituição sem fins lucrativos.

6.1.1 Perfil dos Clientes do BEJ e Metodologia de Atendimento

São considerados clientes do BEJ os proprietários de pequenos empreendimentos que atuam no setor formal e informal da economia, com pequenas unidades econômicas destinadas à produção e à comercialização de bens ou à prestação de serviços, nascidas, na sua maioria, da necessidade de criação de uma fonte de emprego e receita para seus proprietários e, por conseguinte, muitas delas não têm vida jurídica. Esses pequenos empreendedores podem ser classificados nos níveis de desenvolvimento quanto ao:

- 1. Nível de subsistência:** são aqueles cujas atividades são muito simples, sua capacidade de endividamento é limitada e as receitas são advindas unicamente do empreendimento;
- 2. Nível de reprodução simples:** são aqueles que as localizações têm maior estabilidade física e têm alguma capacidade de poupança e reinvestimento; e
- 3. Nível de reprodução ampliada:** são aqueles que possuem localização com estabilidade física e, em sua maioria, o lugar de trabalho é diferente da residência e os lucros são destinados para capital de giro.

As principais características dos pequenos empreendedores atendidos pelo BEJ são proprietários que possuem um mínimo de capital fixo e pouca participação do sistema de crédito formal. Dentre as principais características do conceito de informalidade destacam-se os seguintes fatores:

- Propriedade familiar do empreendimento;
- Ausência de separação definida entre a atividade empresarial e do trabalho, em que o proprietário atua como mão-de-obra, mantendo a direção e manutenção de sua atividade muito mais em virtude do emprego e do fluxo de renda;
- Pequena escala de produção;
- Baixo uso de capital, seja na forma de crédito ou de tecnologia;
- O lucro gerado no empreendimento não é em sua totalidade reinvestido na própria esfera produtiva, ou seja, a prioridade é o sustento da vida familiar; e
- Participação em mercados competitivos e pouco regulamentados pelo Estado.

Para empréstimos, o BEJ adota, para a liberação do crédito ao pequeno empreendedor requisitante, uma prévia visita técnica ao negócio ensejando conhecê-lo em funcionamento, o que permite identificar os reais motivos do pedido.

Nela é realizada uma inspeção, e de posse informações sobre o negócio e sobre a parte financeira apresentada nos demonstrativos, compilam-se os dados obtidos, pois eles servirão de análise para determinação das condições de crédito. E, posteriormente, são definidas as condições do crédito e determina-se as condições da solicitação de crédito no que diz respeito a valor, prazo da prestação e periodicidade de pagamentos.

O método de funcionamento utilizado pelo BEJ sustenta-se no crédito assistido, nesse sentido, a operação centra-se no Agente de Crédito que assume a responsabilidade pela divulgação e esclarecimento do serviço de microcrédito junto ao público potencial, além da montagem de relatórios socioeconômicos para avaliar as necessidades e a viabilidade do

projeto, firma-se o acompanhamento dos pequenos empreendimentos atendidos, tanto durante o período operacional, quanto no pós-operacional.

O Agente de Crédito é uma figura fundamental no BEJ, porém, não possui autoridade para aprovar uma operação. Esse papel é desempenhado pela diretoria, que se ampara no relatório preparado pelo Agente no ato da visita técnica, para que se possa avaliar a conveniência de concessão do crédito requisitado.

O crédito, ao ser desembolsado no seu processo de entrega é acompanhado pela orientação dada ao empreendedor requisitante, quanto ao investimento eficiente e o pagamento das prestações nos vencimentos.

Além disso, o BEJ realiza uma verificação do investimento realizado, ou seja, faz acompanhamento, geralmente pelos Agentes de Crédito, objetivando verificar o destino real do empréstimo, a atenção voltada para o vencimento da primeira prestação, principalmente se o empréstimo foi liberado com grupo solidário.

Em linhas gerais, o funcionamento de uma operação de crédito do BEJ amparada em um grupo de avalista/fiador é a que apresenta as seguintes características:

- **Avalista real:** que deve oferecer bens (casa ou carro) como garantia do empréstimo;
- **Avalista/fiador:** nos empréstimos liberados para novos negócios utiliza-se como garantia o fiador ou automóvel;
- **Avalista grupo solidário:** montagem de um grupo em que todos são responsáveis pelos empréstimos de todos; e
- **Avalista assalariado (profissional liberal ou aposentado tanto do setor público como do privado):** tenha emprego com carteira assinada no mínimo há um ano e com renda superior a quatro vezes o valor da prestação;

- **Avalista misto:** neste caso, utiliza-se a garantia mista (bens e avalista); no caso do não pagamento do empréstimo usam-se os bens para cobrir o débito, mas se eles não forem suficientes, o avalista é acionado para efetuar o pagamento. No BEJ, a grande parte dos empréstimos liberados recebe a garantia do aval, real e mista.

O grupo de avalista solidário pode ser composto de um grupo de três a cinco empreendedores que fazem empréstimo em conjunto e um é avalista do outro. Uma outra alternativa na liberação do empréstimo é o sistema de garantias correspondendo a duas particularidades; uma em relação ao avalista, com comprovação de renda e registro em carteira, e outra em relação à alienação de equipamentos, em que o cliente pode deixar um equipamento ou automóvel como garantia.

Além dessas medidas que buscam o estabelecimento de um teto de riqueza para os participantes, há, também, restrições quanto ao piso, delimitando, portanto, as atividades informais que possam ser classificadas como potenciais clientes. Isso fica explícito a partir de duas principais exigências, referentes ao “nome limpo” do cliente (consulta ao SERASA/SPC) e também ao tempo mínimo requerido de funcionamento da atividade.

Assim, para poder contar com os valores operacionais padrões, o empreendimento deve estar em funcionamento há pelo menos seis meses ou, se for abertura de novos negócios, o BEJ empresta 50% do investimento total do empreendimento até dez mil reais, com o mesmo percentual de juros, aceitando como garantia um avalista/fiador ou automóvel. Já para os que residem há menos de um ano na cidade é necessário licença municipal de funcionamento da atividade para que possa obter o crédito.

Dessa forma, o BEJ disponibiliza o crédito de forma rápida apenas aos empreendedores da cidade de São José dos Campos que tenham um empreendimento no município, mesmo que o negócio seja informal, de acordo com a capacidade de pagamento de cada cliente e com esquema e mecanismos de garantias adequados.

Para o sucesso das atividades do BEJ, a fase de acompanhamento é importante porque objetiva verificar se o cliente mantém em dia o pagamento das prestações; compilar informações que sirvam de base para a concessão de créditos subsequentes; lembrar ao cliente sobre a importância da pontualidade e a administração eficiente do capital de trabalho, como elementos relevantes numa posterior solicitação de empréstimo; propiciar o acompanhamento do grupo, mediante a convocação de reuniões e adiantar as ações de cobrança nas situações em que o cliente se encontre atrasado com os pagamentos.

O BEJ, como qualquer instituição que opera com crédito, tem preferência em conceder prazos menores para pagamento do capital de giro, principalmente em atividades em que o ciclo de giro das mercadorias é rápido, isso porque o retorno do cliente pode ser rápido para a instituição, como também a liberação de novos créditos, evitando que os pequenos empreendedores acumulem saldos devedores muito altos.

A assiduidade dos clientes em relação às renovações dos empréstimos chega a atingir o percentual de mais de 48%, o que demonstra um ponto positivo para o Banco, pois quanto maior o volume de créditos por parte do cliente, junto ao Banco, maior será o número de informações, e, em muitos casos, possibilita o aumento do grau de confiança estabelecido.

Então, evidencia que as solicitações são, na maioria das vezes, realizadas racionalmente em relação a sua capacidade de retornar o investimento feito no pequeno negócio, como também a segurança do BEJ ao não emprestar limites superiores à capacidade de pagamento dos clientes, mesmo que possuam bom histórico creditício, pois valores altos muitas vezes, representam altos riscos de inadimplência.

6.1.2 Resultados da Atuação do BEJ

São ressaltados, nesta seção, os principais resultados alcançados pelo BEJ em sua esfera operacional, no que se refere à sua carteira ativa e também à taxa de inadimplência obtida desde o início de suas operações.

Considerado um dos grandes programas da Secretaria de Desenvolvimento Econômico (SDE) da Prefeitura Municipal de São José dos Campos, o BEJ, além de ser um projeto prioritário, constitui fonte primordial do desenvolvimento econômico local, e sua preocupação básica não é só a oferta do crédito aos pequenos empreendimentos, mas, também, a capacitação dos seus clientes para que aprendam a gerenciar as suas atividades.

Para analisar a importância da oferta do crédito popular para a cidade, destacam-se os indicadores de empréstimos concedidos pelo BEJ, desde a sua criação, em 1998, até junho de 2005, conforme dados extraídos junto ao Banco. A somatória dos empréstimos realizados para os pequenos empreendedores, já chega a três mil e setecentos contratos aprovados, que beneficiaram um total de um mil cento e setenta clientes. Desse total, a maior parte é liberada para as atividades de comércio, como demonstradas no Gráfico 9.

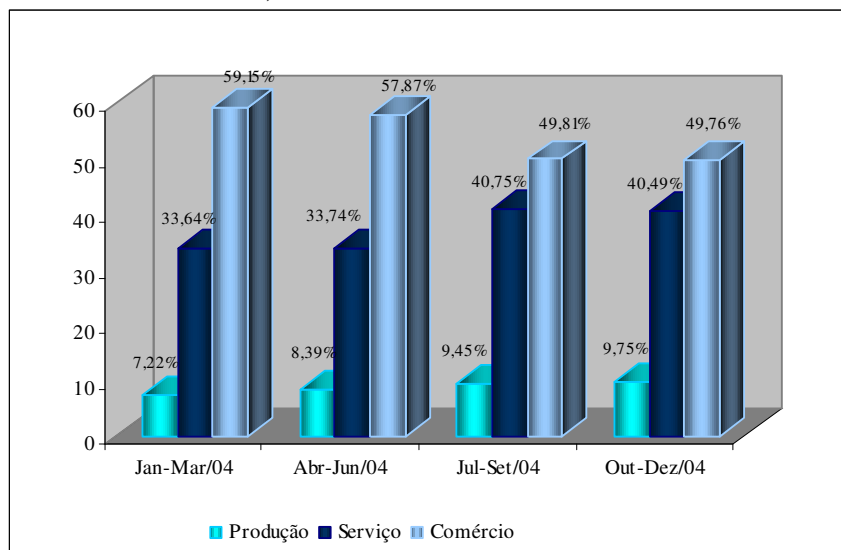


Gráfico 9 - Porcentagem de empréstimos liberados por atividade
Fonte: BEJ-Dez. (2004)

O resultado apresentado no Gráfico 9 evidencia a presença de dois fatores característicos. Em primeiro lugar, a preponderância dos clientes que atuam com pontos comerciais diversos; aproximadamente 60% dos empréstimos liberados foram para essa atividade. O segundo fator, no entanto, aponta exatamente para as atividades de serviços que, pelo número crescente de setores industriais na cidade e nas proximidades dela, contratam mão-de-obra terceirizada e justificando, assim, o segundo lugar em percentual de empréstimos liberados no BEJ.

A heterogeneidade de distribuição de atividades que solicitam empréstimos no BEJ, e a superioridade do setor de comércio sobre os demais podem ser explicadas pelo fator tempo de giro do produto em cada atividade ser menor que do que as outras atividades, isto é, geralmente no comércio o processo ocorre mais rapidamente do que nas atividades industriais (produção) e de serviços.

Em relação aos empréstimos, os clientes do BEJ solicitam uma faixa de valores que compreende entre quinhentos reais e dois mil reais. A média de empréstimo está na faixa de um mil e seiscentos reais, com isenção de taxas bancárias ou tarifas de abertura de crédito para capital de giro e capital fixo, independente do valor de empréstimo; isso porque as atividades do pequeno empreendedor, em sua maioria, são de pequeno porte, não necessitando de grandes capitais. Já os que solicitam valores maiores, mesmo mantendo uma assiduidade de solicitação de empréstimos, não elevam na mesma proporção os valores tomados. O valor mínimo das parcelas a ser cobrado é de cinquenta reais.

Atualmente, as faixas de crédito da linha de empréstimo do BEJ, num percentual do número e do valor dos créditos concedidos, correspondem a quatro faixas:

- **Primeira faixa:** até um mil reais;
- **Segunda faixa:** de um mil e um reais a três mil reais;
- **Terceira faixa:** de três mil e um a cinco mil reais; e

- **Quarta faixa:** acima de cinco mil reais.

O Gráfico 10 apresenta os percentuais, tanto para o número quanto para o valor dos créditos concedidos pelo BEJ.

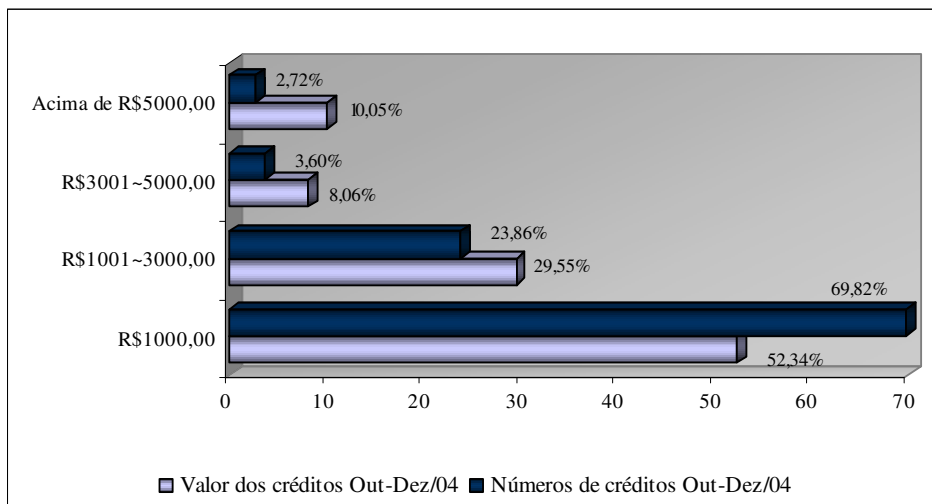


Gráfico 10 – Percentual de crédito concedido em relação ao número e valor de empréstimos
Fonte: BEJ-Dez. (2004)

Pelo Gráfico 10 pode ser verificado que o empréstimo de até um mil reais possui um percentual maior no número de pedidos, com 69,82%, e corresponde a 52,34% do total de pedidos nessa primeira faixa. Como citado anteriormente, a justificativa é pelo fato de o pequeno empreendedor, em sua maioria, atuar em atividades de pequeno porte, demandando pequenos créditos.

A segunda faixa, que compreende valores entre um mil e um reais e três mil reais, apresenta um percentual de 23,86% de créditos concedidos, com um percentual menor que a primeira faixa de valor. Já a terceira e quarta faixas de valores, por corresponder a valores de até cinco mil reais e acima de cinco mil, tem o percentual de crédito menor, justificado pelo fato de poucas MPE possuírem condições financeiras de honrar valores maiores, ou de conseguir um avalista/fiador.

De acordo com a política de concessão de crédito do BEJ, o Gráfico 11 apresenta o percentual de clientes que o Banco possui nos períodos que correspondem ao tempo de atuação do negócio.

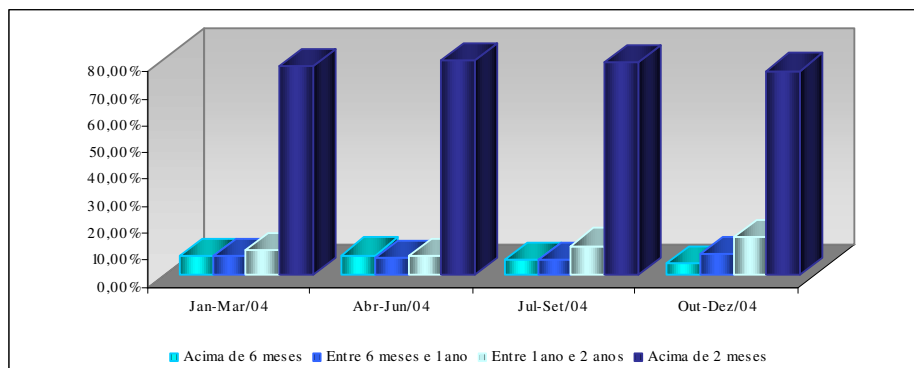


Gráfico 11 – Tempo de atuação dos clientes do BEJ

Fonte BEJ-Dez (2004)

Os clientes do BEJ que possuem o negócio em período maior que seis meses e que solicitaram empréstimos corresponde a 2,3%. O pequeno empreendedor, ao abrir sua empresa, tem um capital pequeno, muitas vezes suficiente apenas para iniciar o processo de abertura e funcionamento; e, após seis meses, recorre a empréstimos para terminar de implantá-lo e colocá-lo em pleno funcionamento. O período de zero a seis meses, não aparece representado no Gráfico 11, pelo fato de ter sido implantado a partir do mês de janeiro de 2005, e os dados apresentados correspondem ao ano anterior.

Os empreendimentos com funcionamento entre os períodos de seis meses a dois anos apresentam um percentual menor (média de 7,6%), uma vez que o pequeno empreendedor não tem idéia concreta sobre seu negócio, ou seja, não sabe, ainda, qual seu volume de vendas. Já os clientes que estão atuando no mercado por um período superior a dois anos representam 90,1% dos clientes do BEJ.

Após esse período, o pequeno empreendedor, de posse da estrutura necessária para permanecer funcionando, inicia o processo de investimento no seu negócio. Para isso, recorre a empréstimos para capital de giro, aquisição de máquinas e equipamentos, expansão do local, entre outros, justificando o grande percentual de clientes com negócio aberto há mais de dois anos e com empréstimos.

Dos clientes do BEJ que retiraram empréstimos, mais de 70% operam na informalidade. A definição de informalidade varia entre diferentes regiões e países de acordo

com o nível de desenvolvimento e a estrutura de suas economias e não em função do trabalhador individual ou a ocupação por ele exercida; isto é, fazem parte do setor informal as unidades econômicas não-agrícolas que produzem bens e serviços com o principal objetivo de gerar emprego e rendimento para as pessoas envolvidas, e excluídas aquelas unidades engajadas apenas na produção de bens e serviços para autoconsumo.

As unidades do setor informal caracterizam-se pela produção em pequena escala, baixo nível de organização e pela quase inexistência de separação entre capital e trabalho enquanto fatores de produção; a ausência de registros nos órgãos responsáveis não serve de critério para a definição do informal na medida em que o substrato da informalidade se refere ao modo de organização e funcionamento da unidade econômica, e não a seu *status* legal ou às relações que mantém com as autoridades públicas (SEBRAE, 2005).

Havendo vários tipos de registro, esse critério não apresenta base conceitual clara, portanto, entende-se por setor informal todas as unidades econômicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários ou atividades secundárias.

Pelo número de micro e pequenos negócios existentes no Brasil, imagina-se o potencial de crescimento das instituições que atuam com microcrédito. Na cidade de São José dos Campos, a partir da década de 1980, o município registrou um crescimento significativo do número de empresas que atuam nesse ramo (Gráfico 12).

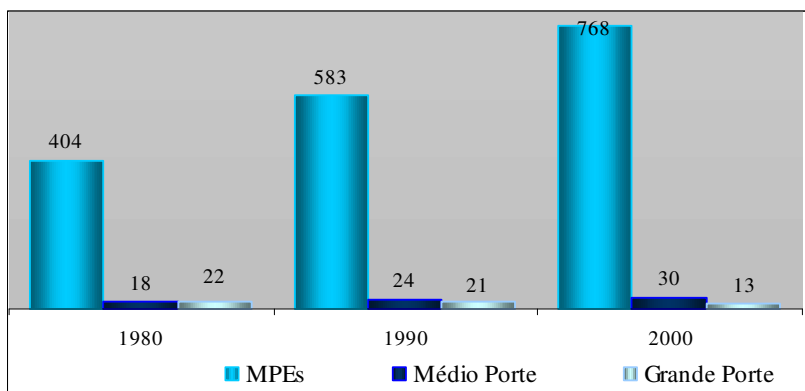


Gráfico 12 - Distribuição das indústrias de São José dos Campos
Fonte: PMSJC (2004)

O Gráfico 12 demonstra o processo evolutivo das empresas destacando que na distribuição das indústrias, segundo o porte, os de maior representatividade são as MPE, que nos anos de 1980 eram quatrocentos e quatro, e atingiram, em 2000, o total de setecentas e sessenta e oito empresas.

Diferentemente, as empresas de médio porte eram dezoito empresas no ano de 1980, passaram a vinte e quatro e encerraram o ano de 2000 com um acréscimo de seis empresas, perfazendo um total de trinta. Já as empresas de grande porte, em 1980 eram vinte e duas, houve um decréscimo em 1990 com o início da crise, quando a Cidade se deparou com o fechamento de algumas, encerrando o período de 2000 com apenas treze empresas.

Neste cenário, constituído de pequenos empreendimentos, seja formal ou informal, o BEJ atua canalizando seus recursos para o desenvolvimento dos negócios dessas empresas, para que possam crescer e aumentar seu porte. Entretanto, se considerado o número de solicitações de empréstimos por mês, o BEJ tem um índice de aprovação de 96% contra 4% de solicitações negadas, muitas vezes pela falta de capacidade do requisitante ou por apresentar algum tipo de restrição de cadastro (capacidade de pagamento, SPC) ou desistência do avalista. O Gráfico 13 apresenta o total dos valores de empréstimos realizados por ano.

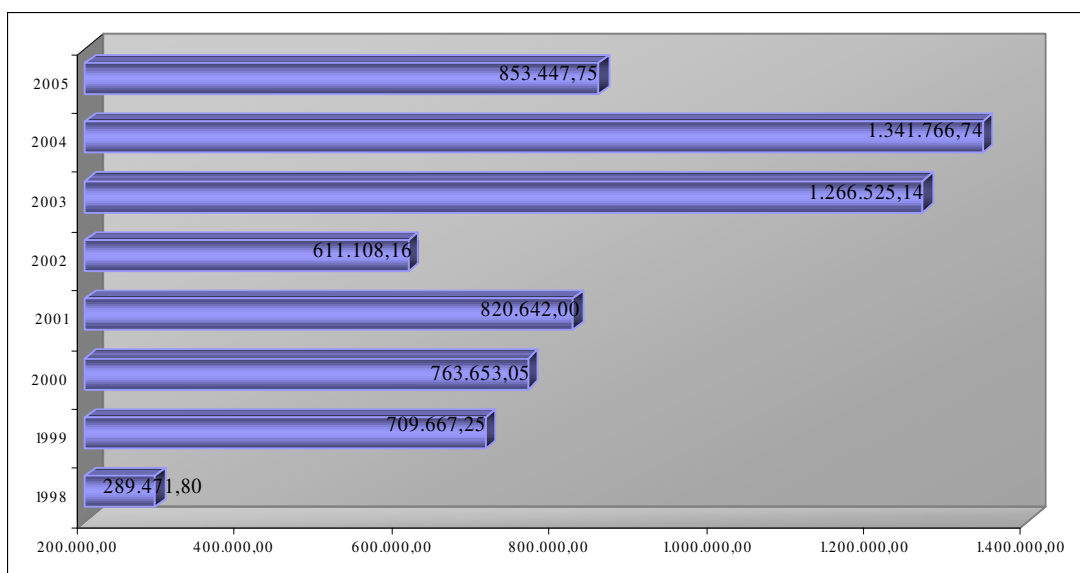


Gráfico 13 – Valor total de empréstimos realizados pelo BEJ
Fonte: BEJ-Ago. (2005)

O Gráfico 13 apresenta a evolução dos valores de empréstimos realizados nos seis primeiros meses de funcionamento do Banco, em 1998, até agosto de 2005, que demonstra o alto volume dos valores tomados como empréstimos e reflete, de um lado, as necessidades dos pequenos empreendedores para atender suas necessidades financeiras e, de outro, a capacidade do BEJ em atender a tal volume de demanda.

Ao avaliar os resultados alcançados pelo BEJ em sua esfera operacional, no que se refere à sua carteira ativa total até dezembro de 2004, o índice de inadimplência correspondia a 1,39%, o que equivale à perda de oitenta e cinco mil reais sobre o valor de cinco milhões e novecentos mil reais de empréstimos liberados no seu período funcionamento.

Pode-se considerar que se trata de um valor baixo, tanto o total de empréstimos quanto o índice de inadimplência, especialmente quando comparado com os dados da inadimplência das pessoas jurídicas que, de acordo com o Indicador Serasa de Inadimplência da Pessoa Jurídica (índice que contempla os registros de cheques devolvidos, títulos protestados e dívidas vencidas com os bancos), a inadimplência de empresas registrou queda de 3,2% em junho de 2005, na comparação com maio de 2005, mês em que havia registrado alta de 4,0% ante o mês de abril. Na comparação do primeiro semestre de 2005 com o mesmo período do ano passado houve alta de 10,4%. O crescimento na inadimplência de empresas também foi registrado na relação junho de 2005 com junho de 2004, quando o aumento verificado foi de 18,4% (SERASA, 2005).

Quanto à evolução do número de empréstimos do BEJ, trata-se de uma carteira em expansão, mas com valores monetários relativamente baixos, se consideradas as estimativas sobre a parcela de pequenos empreendedores que se encontram “excluídos” do mercado financeiro nacional. No entanto, não se pode deixar de ressaltar que essa iniciativa é recente e que persegue uma meta de auto-suficiência financeira. Ou seja, é natural que o ritmo de

expansão se dê de forma mais lenta se comparado às financeiras e aos bancos, refletindo no que pode ser classificado como uma posição “conservadora” de seus integrantes.

Um outro fator que geralmente contribui para queda da evolução da carteira é o fechamento dos micro e pequenos negócios. Segundo uma pesquisa SEBRAE-SP, elaborada a partir do rastreamento de uma amostra de um mil e setecentas empresas abertas entre 1997 e 2001, envolvendo trinta municípios do Estado de São Paulo, cerca de 60% das empresas não chegam a concluir o quinto ano de atividade.

Nesse contexto, o encerramento das atividades afeta os negócios do BEJ e a realização de empréstimos às MPE. Além disso, o custo da mortalidade para a sociedade e para a economia é bastante expressivo, sob o ponto de vista da eliminação de postos de trabalho e da perda financeira, pois, em média, anualmente cerca de oitenta mil empresas paulistas encerram suas atividades, levando a uma perda estimada de quinhentos mil postos de trabalho por ano.

Se levado em consideração o último dado da série em que apresenta um total de setenta e oito mil empresas fechadas no Estado de São Paulo, em 2002, com uma média de 4,3 pessoas ocupadas, as empresas que permaneceram em atividade possuíam 6,4 pessoas ocupadas, então, o fechamento pode significar a eliminação de trezentos e trinta e cinco mil a quinhentos e trinta mil postos de trabalho por ano.

A atuação do BEJ sofre alterações em função da maior ou menor carência, ou situação financeira de seus demandantes, como, também, da própria necessidade de lucros garantidos, pois além de cobrir os seus próprios custos, ele, como qualquer outro, que possui capital para emprestar, visa sua sustentabilidade a longo prazo. Daí, um dos possíveis motivos da exclusão de algumas MPE do acesso a recursos financeiros da modalidade de microcrédito que atuam na Cidade de São José dos Campos.

7 METODOLOGIA

A metodologia estuda os meios ou métodos de investigação do pensamento, visando delinear um determinado problema, analisar e desenvolver observações, criticá-las e interpretá-las a partir das relações de causa e efeito (OLIVEIRA, 1997). Consiste em regras estabelecidas para o método científico, por exemplo, a necessidade de observar determinado fenômeno, de formular hipóteses, elaboração de instrumentos de análise, entre outros.

Nesse trabalho, o processo metodológico passa pela caracterização da pesquisa, definição da população-alvo do estudo e a coleta por meio do questionário que delimita o estudo, concluindo com a explicação sobre o tratamento, a análise e interpretação de dados.

7.1 Proposta de Investigação

A proposta de investigação está relacionada à análise da importância do microcrédito para o pequeno empreendedor joseense, como mecanismo de alavancagem empresarial e suas repercussões no desenvolvimento socioeconômico.

Nesse contexto, os aspectos fundamentais para o tema foram relacionados às linhas gerais da carteira de clientes da instituição de microcrédito, isto é, à caracterização dos clientes do Banco do Empreendedor Joseense, denominado, neste trabalho, BEJ. Estabelece, também, seus principais traços socioeconômicos e o tipo de relação que mantêm com o sistema financeiro formal e informal, para, então, estabelecer a representatividade do microcrédito para os pequenos empreendedores avaliados.

Buscam-se aspectos evidenciados a partir dos quais se possa apresentar fatores relevantes para a análise. Parte-se do pressuposto que o investimento do crédito

disponibilizado pelo BEJ, ao incrementar as atividades dos micros empreendedores, estimula a geração de renda. Assim, seu maior impacto fora do âmbito do pequeno empreendimento está focado na melhoria própria da qualidade de vida familiar. A qualidade de vida, neste trabalho, é classificada como uma progressão quantitativa de bens e serviços duráveis.

7.2 Caracterização da Pesquisa

Para qualificação quanto ao tipo de pesquisa, ela pode ser considerada a partir de dois critérios básicos: quanto aos seus objetivos e quanto aos seus procedimentos técnicos (VERGARA, 1997).

Considerando os seus objetivos, esta pesquisa é classificada, concomitantemente, como exploratória e descritiva, na medida em que procura analisar a questão do desenvolvimento socioeconômico e definir e quantificar as mudanças ocorridas aos pequenos empreendedores, que, ao ter acesso ao microcrédito, obtiveram melhorias socioeconômicas, além de beneficiar a população que participa indiretamente dele, gerando ou mantendo empregos.

A pesquisa exploratória, com base na bibliografia, levantou aspectos quanto ao surgimento dessa modalidade de crédito e o fato de operar apenas com micro e pequenos empreendimentos. Quanto à pesquisa descritiva, seu objetivo foi a descrição dos usuários do microcrédito, no intuito de traçar o perfil dos solicitantes do crédito, além de investigar a representatividade das micro e pequenas empresas para a família e para o desenvolvimento socioeconômico local.

Quanto aos procedimentos técnicos de investigação, a pesquisa possuiu uma múltipla classificação, são elas (VERGARA, 1997):

- **Pesquisa de campo:** porque a fonte de informação centrou-se nos pequenos empreendedores tomadores do microcrédito no BEJ, ou seja, a fonte de informação residiu nos próprios empreendedores clientes do Banco. A pesquisa serviu para delinear aspectos sobre o requisitante do microcrédito e se o mesmo, após sua utilização, obteve benefícios que resultassem na melhoria da qualidade de vida e se gerou empregos e renda;
- **Telematizada:** porque combinou a busca de informações disponíveis na rede de informação (*sites da internet*), para levantar dados atualizados sobre os micro e pequenas empresas. Neste caso, o levantamento foi relacionado à representatividade dos pequenos negócios na economia, por meio de dados disponibilizados pelo Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE) e pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE);
- **Documental:** porque se valeu dos mais diversos tipos de documentos disponibilizados pelo BEJ para demonstrar a metodologia de funcionamento, seus clientes e, o principal, seus resultados ao longo do período de funcionamento;
- **Bibliográfica:** porque recorreu a materiais publicados em livros, revistas científicas, *sites da internet* e outros, que descreviam os assuntos abordados na revisão de literatura, tais como o desenvolvimento, demonstrando que o fortalecimento pode ocorrer com a utilização da adoção de políticas públicas voltadas para a promoção da economia solidária, e, por fim, o microcrédito como um instrumento que fortalece os pequenos negócios, gerando o desenvolvimento em ambos os aspectos; e
- **Estudo de caso:** porque fica circunscrita a uma determinada comunidade, a dos pequenos empreendedores que realizaram empréstimo no BEJ no período de 1998 a 2004, objetivando identificar e descrever as características de operacionalização

do Banco, o perfil do usuário do crédito, a utilização dos recursos, bem como os resultados da aplicação desse recurso para o requisitante e para o desenvolvimento socioeconômico local.

Como estratégia de investigação, a pesquisa valeu-se, primordialmente, do estudo de caso descritivo sobre o BEJ e análise dos dados fornecidos pelo Banco.

7.3 População e Amostra

A população pesquisada foi constituída pelos pequenos empreendedores, formais e informais, residentes na cidade de São José dos Campos. O quantitativo da amostra até dezembro de 2004, data estipulada como limite informativo da pesquisa, correspondia a um total de 1.170 clientes que já haviam solicitado algum tipo de empréstimo no BEJ, que perfazia 3.700 pedidos. Entretanto, o trabalho realizou pesquisa com uma amostra de 98 pequenos empreendedores, representando um nível de confiança de 95% com uma margem de erro de 5%.

A construção da amostra teve como base os cadastros de clientes do BEJ, com uma amostra aleatória de clientes do universo de requisitantes com crédito liberado. E, por meio da técnica de amostragem, o tamanho amostral foi de 98 pequenos empreendedores que retiraram o microcrédito. Esse total foi gerado aleatoriamente pelo “Programa de Cadastro de Clientes” do BEJ e disponibilizado pelo Gerente.

Por população entende-se o conjunto de pessoas que, de forma específica, fez parte do ambiente em que foi realizada a pesquisa, no caso, os pequenos empreendedores que fizeram uso do microcrédito liberado pelo BEJ. E, ao seguir os procedimentos pré-estabelecidos, a pesquisa, embora generalizada, garantiu ser representativa, adequada à população de clientes do Banco. Já a amostra é definida como um subconjunto da população analisada. Trata-se de

um conjunto de indivíduos que apresentam em comum determinadas características (FONSECA, 1996).

A definição do tipo de amostra utilizado, face a não se deter com precisão nem no quantitativo nem na sua composição analítica, recaiu no tipo acessibilidade, ou seja, a seleção dos elementos se deu pela sua acessibilidade, com a escolha amostral aleatória definida pelo banco de dados e liberada pelo Gerente Administrativo que responde integralmente pelo BEJ.

A população investigada foi definida com uma parcela aleatória dos clientes, ou seja, aqueles que no período de 1998 a 2004 utilizaram operações de crédito junto ao Banco, independente do ramo de atividade em que atuam, quantidade e valor da solicitação, sexo, estado civil, motivo da solicitação ou destinação do valor.

Contudo, essa distribuição não tomou como base de estudo as operações realizadas com desconto de cheques, somente os empréstimos concedidos, isso porque a natureza de funcionamento desse serviço, geralmente, é de baixo valor operacional e em grande rotatividade, o que impede que seja colocado no mesmo padrão de classificação das demais operações praticadas pelo BEJ, principalmente se relacionado a valor e prazo das parcelas e índice de inadimplência. Diante disso, para o cálculo do tamanho da amostra, a análise ficou restrita às operações de crédito para capital de giro e capital fixo.

7.4 Coleta de Dados

A coleta de dados é uma tarefa importante na pesquisa ao envolver diversos passos, como a determinação da população a ser estudada, a elaboração do instrumento de coleta, a programação da coleta, e, também, os dados e a própria coleta (CERVO e BERVIAN, 1996). E, como citado anteriormente, a população utilizada ficou restrita a uma amostra de 98

pequenos empreendedores que receberam crédito do BEJ, com a base num questionário elaborado como instrumento de coleta de dados.

Aqui entende-se como pequenos empreendedores as pessoas que possuem pequenos negócios ou que trabalham por conta própria, e que não tenham registro no Serviço de Proteção ao Crédito (SPC)/Serviço e Assessoria S/A (SERASA). Eles atuam na Cidade de São José dos Campos, de maneira formal e informal, não necessitando, obrigatoriamente, de registro e ou licença na Prefeitura para conduzir seu negócio.

A coleta de dados levou em consideração dois diferentes aspectos: o primeiro diz respeito à obtenção de informações que permitiram fazer o enquadramento da figura do pequeno empreendedor na sociedade, a partir da utilização do microcrédito, e os resultados obtidos voltados para a população que indiretamente é beneficiada por ele, fato considerado imprescindível para a melhor compreensão dos resultados da pesquisa. O segundo diz respeito à coleta de dados que, posteriormente tratados, possibilitaram atingir os resultados que conduziram aos objetivos traçados na pesquisa.

Toda pesquisa utiliza dados qualitativos e quantitativos, em dosagens variadas. Quando uma pesquisa se apóia completamente, ou quase completamente, em dados quantitativos, ela é chamada de pesquisa quantitativa (ANDRADE, 2001). Assim, este trabalho apoiou-se na estatística como ferramenta básica de organização e análise dos dados da população amostral, após a realização da pesquisa de campo.

A primeira etapa da pesquisa quantitativa permite optar por duas metodologias: o Censo ou a Amostragem. Em ambos os casos devem-se definir com segurança a população-alvo da região que se pretende conhecer, podendo os dados serem obtidos em cadastros oficiais, como os de órgãos públicos, ou mesmo na lista telefônica (CRUZ, 1998).

Nesta pesquisa optou-se pela amostragem, e o número de pessoas pesquisadas pelo questionário (98 pessoas), embora não tão elevado, se comparado à carteira de clientes do BEJ (1.170 clientes), não descaracterizou o ganho na qualidade das respostas.

7.4.1 Pesquisa de Campo com Questionário

Dentre os vários instrumentos de coleta de dados existentes, foi utilizado neste trabalho o questionário como método para obtenção das informações necessárias à pesquisa, encontrando-se nele oportunidade para explorar e entender novos significados, além de ajudar a explicar e prever eventos ocorridos posteriormente (RUIZ, 1999).

A pesquisa de campo foi realizada com base em um questionário (Apêndice A), aprovado pelo Comitê de Ética da Universidade de Taubaté, sob o Protocolo nº 358/05 (Anexo 1). Tanto a formatação definitiva, quanto a elaboração do questionário e da pesquisa realizada no local de trabalho do pequeno empreendedor, foi de responsabilidade do pesquisador.

No entanto, a pesquisa de campo foi realizada por meio de contatos pessoais (entrevistas), e as perguntas foram feitas pelo pesquisador, sem qualquer acesso visual do pesquisado, o que, segundo observação do pesquisador, gerou expectativa em relação ao que seria perguntado.

E, de um modo geral, os entrevistados responderam complementando com algum tipo de comentário em maior ou menor grau, a cada resposta dada, caracterizando uma média de quarenta minutos para o término da pesquisa.

A estrutura do questionário foi dividida em sete partes:

- **A primeira, a ocupação principal:** define-se o ramo, tempo de atuação do negócio e localização da MPE, bem como a quantidade de vezes que solicitou o

crédito e as principais mudanças ocorridas no negócio posterior à utilização do crédito;

- **A segunda, o desempenho operacional da empresa:** avalia-se o desempenho da microempresa para verificar a representatividade do empreendimento para a família, pois questiona a variação da renda média mensal atual do negócio;
- **A terceira, o mercado de compra e venda da empresa:** analisa-se o seu mercado para avaliar os fornecedores e clientes da empresa e se proporcionam retornos diretos e/ou indiretos à cidade de São José dos Campos;
- **A quarta, a estrutura do trabalho gerado:** delinea-se sua estrutura, ou seja, o número de funcionários que trabalhavam na empresa antes e depois da utilização do crédito, da mesma forma em relação aos membros da família, para verificar se o microcrédito, ao fortalecer o negócio, trouxe benefícios que repercutiu no desenvolvimento socioeconômico local;
- **A quinta, a atuação do usuário do crédito com o sistema financeiro:** analisa-se o relacionamento dos clientes do BEJ em relação a outros bancos que atuam com crédito; verifica-se também, as vantagens perceptíveis do Banco em relação a eles e na ausência do banco qual o procedimento a ser adotado;
- **A sexta, o perfil dos clientes do BEJ:** analisa-se, por meio dos dados pessoais, o perfil dos usuários do microcrédito do BEJ, como idade, estado civil, escolaridade, local de nascimento, filhos, número de dependentes da renda do empreendimento e, por fim, se o microcrédito, ao fortalecer o empreendimento, resultou na melhoria da qualidade de vida do requisitante do crédito.
- **A sétima, as melhorias na qualidade de vida:** verificou-se, por meio das respostas às perguntas que questionavam se a moradia em que usuário do crédito

residia era própria, se havia realizado algum tipo de mudança estrutural e adquirido bens duráveis, se houve melhorias na qualidade de vida.

7.5 Tratamento dos Dados

Com o tratamento dos dados buscou-se tornar válidas e significativas a sua inferência e interpretação. A utilização da análise de conteúdo e dos dados quantitativos do Banco de dados do BEJ permitiu, após a pesquisa de campo, fazer uma descrição clara e detalhada, considerando as mais diversas variáveis, tais como: bens duráveis adquiridos, número de empregos gerados e/ou mantidos e se antes da utilização do microcrédito haveria a possibilidade de gerá-los.

Os dados obtidos pela pesquisa foram inicialmente codificados, tabulados, para em seguida serem apresentados na forma de gráficos e tabelas para melhor análise e interpretação dos resultados. Quanto à fase de interpretação dos dados colhidos nas pesquisas, foi o momento em que o pesquisador pôde tabulá-los e sistematizá-los, de onde foram extraídas as informações para identificar se o pequeno empreendedor, ao utilizar-se do microcrédito, gerou emprego e renda, proporcionando melhoria de vida para população que se beneficia direta e/ou indiretamente dele.

7.5.1 Tratamento Estatístico

A construção da amostra teve como base os o cadastro de clientes do BEJ, com uma amostra aleatória de clientes do universo de 1.170 requisitantes com crédito liberado. E, ao utilizar a técnica de amostragem, para um nível de confiança de 95%, o tamanho amostral foi de 98 pequenos empreendedores que retiraram o microcrédito no BEJ.

O parâmetro chamado nível de confiança da pesquisa, que é de 95%, demonstrou que houve a probabilidade de que 95% dos resultados fossem corretos e uma probabilidade de 5% de erro, pois uma amostra representa aproximadamente (e nunca exatamente) a população. A medida deste “aproximadamente” é a chamada margem de erro.

7.6 Análise dos Resultados

A análise e interpretação dos resultados têm como objetivo organizar e resumir os dados de forma tal que possibilitem o fornecimento de resposta ao problema proposto para investigação (GIL, 1999).

Para a conclusão da pesquisa foi fundamental fazer o entrelaçamento dos resultados e da análise dos dados obtidos na pesquisa de campo. As entrevistas com os pequenos empreendedores foram sistematizadas de forma estruturada, em que a ordem e redação das perguntas permaneceram inalteradas para todos os entrevistados. E, no intuito de comprovar as constatações, a análise e interpretação dos resultados que por hora são meramente descritivas, após serem organizadas e sumariadas, dão continuidade ao propósito de comprovar a efetividade do microcrédito na melhoria da qualidade de vida para os que se beneficiam direta ou indiretamente dele, em termos da geração de emprego e renda.

Entretanto, o pesquisador, com na base na análise dos dados, pôde preliminarmente descrever a contribuição do microcrédito na questão da geração e da distribuição de renda. As micro e pequenas empresas, bem como outras diversas formas de pequenos empreendimentos não legalizados, genericamente identificados por economia informal, são os principais geradores de empregos/ocupações e têm importância significativa na economia, pois têm capacidade de ter em seu quadro pessoal mão-de-obra formal, gerando renda com conseqüente distribuição de benefícios, além de empregos informais gerando apenas renda.

8 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este capítulo tem por objetivo realizar uma análise dos dados colhidos na pesquisa de campo, com o intuito de confirmar, com maior precisão, se o microcrédito utilizado pelo pequeno empreendedor joseense foi um instrumento de alavancagem empresarial e se teve repercussões no desenvolvimento socioeconômico na cidade de São José dos Campos.

O trabalho teve como padrão base, uma publicação já realizada sobre o tema, o trabalho de Pereira (2004), que analisou o programa do Banco Popular de Ipatinga no estado de Minas Gerais, realizando uma pesquisa de campo focada no público participante, com o intuito de captar as características gerais desses indivíduos e também o possível benefício promovido pelo microcrédito

A tabulação dos dados compõe a base para respostas, frente aos questionamentos colocados no trabalho, acerca dos impactos do programa de microcrédito em relação às variáveis emprego e renda.

8.1 Análise da Amostra

A análise dos dados abarcou três áreas de investigação:

- **A primeira:** refere-se a descrição do perfil das pequenas empresas usuárias do microcrédito do BEJ, e a análise ficou restrita fundamentalmente aos clientes que não utilizaram dos serviços do Banco na linha de desconto de cheques;
- **A segunda:** num campo mais intuitivo, a pesquisa tentou envolver variáveis relacionadas aos possíveis benefícios promovidos pelo microcrédito, não

somente a atividade produtiva, mas, também, sobre o padrão de vida do microempresário; e

- **A terceira:** se relaciona aos indicadores operacionais dos pequenos negócios.

8.1.1 Perfil das Micro e Pequenas Empresas

No conjunto de empresas pesquisadas de acordo com o setor de atividades, 16 pertencem ao setor de indústria, 58 ao setor de comércio e 24 ao setor de serviços, representando um total de 98 percentualmente representadas pelo Gráfico 14.

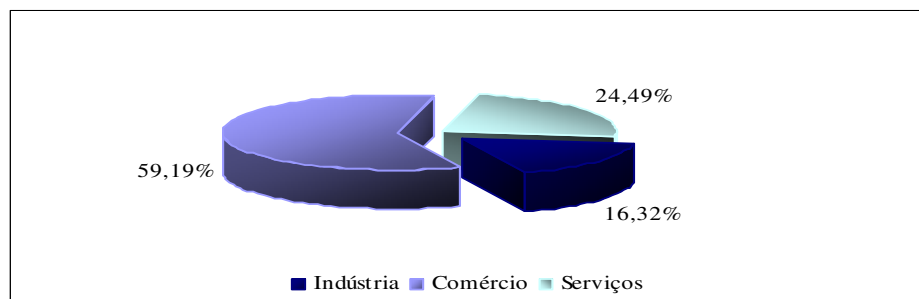


Gráfico 14 - Composição de empresas por atividade

Em relação ao pequeno negócio, os requisitantes do crédito do BEJ são, na maioria, (59,19%) relacionados às atividades de comércio, acompanhados dos serviços (24,49%) e (16,32%) da indústria, respectivamente.

Os principais segmentos de atividade a que pertencem os pequenos empreendedores solicitantes do crédito são bastante semelhantes aos das empresas já existentes. Há forte presença de pequenos negócios em atividades voltadas ao atendimento das necessidades básicas da população, tais como alimentação, vestuário e habitação. O setor de comércio destaca o comércio varejista. No setor de serviços, a maior incidência é no segmento de alimentação, que engloba lanchonetes e restaurantes. Já no setor industrial, a maior proporção de negócios encontra-se nas prestadoras de serviço para as grandes empresas, concentrando 24,49% dos clientes do BEJ.

A superioridade para o setor de comércio é decorrente ao tempo de giro do produto em cada atividade. Geralmente, no comércio, ele ocorre mais rapidamente do que nas atividades industriais e de serviços. Como o capital de giro concedido pelo BEJ tem pequeno prazo para amortização, ele vem se adequando melhor às atividades voltadas para o comércio.

Essas empresas, independente do ramo de atividade que atuam, possuem acima de sete anos de funcionamento representando 37,76%; entre cinco e seis anos 22,45%, 19,39% para os que atuam entre três e quatro anos e 11,22% para períodos entre um e dois anos e 9,18% para períodos menores que sete meses.

Nesse caso não foram analisados os clientes que iniciaram seu negócio, ou seja, que tinham menos de seis meses de atuação, pois é uma linha de crédito que teve início em 2005 e a pesquisa baseou-se em dados respectivos aos períodos de 1998 a 2004.

Quanto ao local de funcionamento dos pequenos empreendimentos, percebe-se certa diversidade de situações, apresentadas na Tabela 2.

Tabela 2 - Local de funcionamento do pequeno negócio

Localização da Atividade da Microempresa	Percentual
Na própria casa do empreendedor	28,57
Em imóvel exclusivo alugado	18,37
Em imóvel exclusivo próprio	20,41
Cômodo/anexo à casa do empreendedor	24,49
Ambulante	8,16
Total	100%

Percebe-se que 18,37% dos pequenos empreendedores trabalham em imóveis exclusivamente alugados. Entretanto, o destaque vai aqueles que trabalham na própria casa, com 28,57%, e em um cômodo/espço anexo à própria casa (24,49%). Isso demonstra que os pequenos empreendedores articulam formas alternativas e com menores custos para se manter ou mesmo sobreviver, e apenas 20,41% são os que trabalham em imóvel exclusivo próprio. Um dado relevante, apresentado pela pesquisa, foi que o percentual de 65,96% dos respondentes têm seu negócio no próprio bairro em que residem, que é explicado pelo fato de

que seria mais fácil vender ou prestar serviço para moradores que o conhecesse, o que resulta na promoção do desenvolvimento local do Bairro.

Dessa forma, percebe-se o maior grau de estabilidade do cliente em relação a seus negócios, pois constata-se que os clientes atendidos pelo microcrédito do BEJ garantem ao Banco maior segurança quando da concessão do crédito, o que funciona como fonte de segurança para o programa, por ser considerada uma garantia de retorno do valor emprestado.

Quanto à origem das compras realizadas pelos microempresários, ou seja, a origem de seus insumos e material de trabalho, tanto no que se refere ao local de aquisição, quanto ao tipo de mercado desse agente fornecedor, o Gráfico 15 apresenta certa diversidade na localidade de origem das compras realizadas.

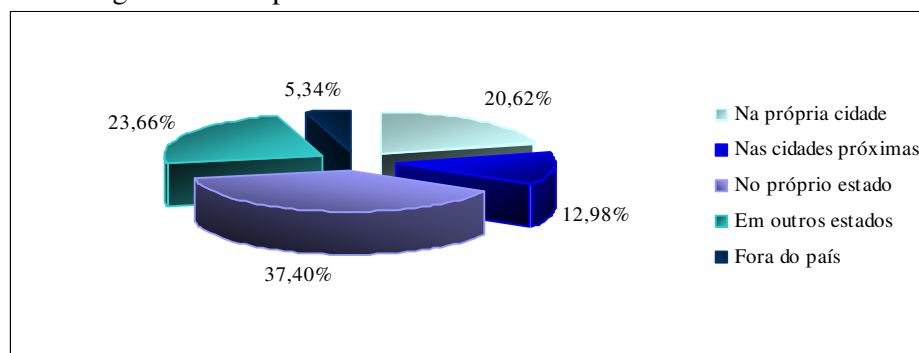


Gráfico 15 - Local de compra de mercadorias

A soma dos dados é superior a 100% pelo fato de os pequenos empreendedores recorrerem a mais de uma localidade para realizar suas compras.

Nesse sentido, nota-se que o mercado com maior concentração é o Estado de São Paulo, com movimento de compras de aproximadamente 37,40% dos pesquisados; 23,66% têm como destino de compra outros estados, principalmente para os negócios que atuam no comércio na própria cidade e 20,62% e 12,98% destinam sua renda para as cidades próximas. Quanto à porcentagem de 5,34%, está relacionada às empresas do ramo de informática que realizam suas compras fora do país. Em relação à natureza dos clientes da microempresa, 88,78% dos respondentes têm como clientes principais o consumidor final.

Já em referência à posição dos fornecedores perante o mercado formal ou informal, a maior parte dos pequenos empreendedores adquire suas mercadorias em diversos

fornecedores informais (52,04%), uma parcela (38,22%) diversos fornecedores formais e outra parcela (9,74%) adquire seus produtos em qualquer tipo de fornecedor, independente de ser formal ou informal. O fato de o setor informal possuir a maior concentração é resultado do setor de comércio ter maior rotatividade de mercadorias, realizar compras mensais e, em alguns casos, disponibilizar produtos variados. Em outro aspecto, a representatividade do setor formal está condicionada à forma fundamentalmente unidirecional, uma vez que esse setor atua como fonte provedora para as atividades informais.

8.2 Perfil do Cliente do BEJ

O conjunto de clientes do BEJ é composto por 68,37% de pessoas que não são naturais de São José dos Campos, alguns vindos do Estado de Minas Gerais e Paraná, de algumas regiões do Nordeste e outros do interior de São Paulo.

Sabe-se que o número de indústrias existentes na Cidade foi o chamariz que contribuiu para o aumento da concentração de pessoas em busca de emprego, entretanto, sem conseguir. A Cidade foi incapaz de absorver um contingente cada vez maior de pessoas em busca de seu sustento, o que gerou um grande número de excluídos que viu na abertura do pequeno negócio uma alternativa de renda.

E, ao perguntar o motivo que os trouxe à Cidade, a maioria respondeu que foi por causa da existência de grande quantidade de fábricas; vieram vislumbrando emprego, renda, segurança e melhoria de vida para a família. Em outros casos, a incidência de parentes e amigos que tinham vindo e obtido sucesso ao conseguir o emprego nas indústrias, incentivou-os a percorrer o mesmo caminho.

Apesar do número de clientes não nascidos na Cidade ser elevado (68,37%), o Gráfico 16 demonstra que 31,34% residem na Cidade há mais de dezesseis anos.

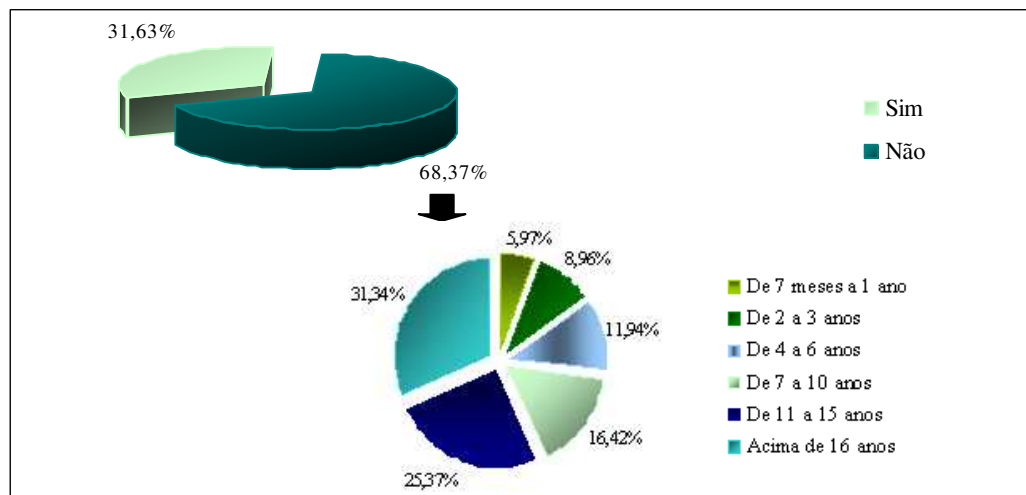


Gráfico 16 - Número de residentes na cidade de São José dos Campos

Como citado anteriormente, esses clientes vieram para a cidade em busca de emprego, e, na ausência, partiram para abertura do seu próprio negócio.

Quanto aos dados referentes à condição de moradia, por parte desse grupo de indivíduos avaliados, a preponderância de clientes que possuem casa própria é de 83,67%. Essa característica pode ser tratada como um maior grau de estabilidade de renda do cliente do BEJ, isso porque, na condição de detentor de sua moradia, a pessoa mantém-se livre de uma despesa fixa com aluguel.

8.2.1 Características dos Clientes

Dos pequenos empreendedores envolvidos na pesquisa, 69 clientes são do sexo masculino e 29 do sexo feminino (Gráfico 17).

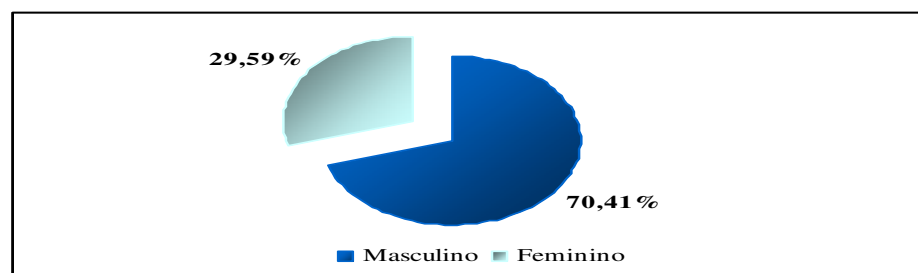


Gráfico 17 - Distribuição de clientes por sexo

Os números apresentados no Gráfico 17 apresentam pequena quantidade de empreendedoras (29,59%) e 19 mulheres afirmaram que contribuem com o marido no sustento da família, ou seja, como complementação da renda. O fato de trabalharem é tido como justificativa para terem um número máximo de dois filhos e essa redução na taxa de fecundidade pode ser explicada pelo menor tempo disponível para cuidar dos filhos.

A representatividade masculina (70,41%) vem caracterizar o homem como o provedor da casa, que busca alternativas no pequeno empreendimento para obter renda e manter o sustento da família, principalmente quando 64 desses clientes são casados, tendo 52 deles o número de filhos entre 1 e 3 (Tabela 3).

Tabela 3 - Distribuição dos clientes segundo o estado civil

Idade	Quant.	Percentual	Solteiro	Casado	Separado	Divorciado
De 18 a 29 anos	6	6,12	2	4	0	0
De 30 a 39 anos	14	14,29	2	7	3	2
De 40 a 59 anos	28	28,57	0	15	10	3
De 50 a 59 anos	41	41,84	0	31	9	1
Acima de 60 anos	9	9,18	0	8	0	1
Total	98	100%	4	64	23	7

O fato de a maioria dos clientes do BEJ serem casados demonstra que suas atividades servem para manutenção da própria família, uma vez que a maioria possui o pequeno empreendimento como fonte única de renda, ou seja, atividade principal na geração de renda, e grande parte o tem como fonte complementar da renda familiar. A distribuição dos clientes por faixa etária não leva em consideração a idade do participante no período de início de suas operações de empréstimo.

Em comparação à idade, a Tabela 4 demonstra o diferencial existente entre os clientes do sexo masculino em relação aos clientes do sexo feminino, pois o nível entre quatro e cinco (40 a 59 anos) corresponde à idade dos homens que possuem negócios, já entre as mulheres, do total de 29 empreendedoras, a faixa de idade cai para o nível dois e três (30 e 49anos) .

Tabela 4 - Distribuição dos clientes por idade

Nível	Idade	Número total de clientes	Homens		Mulheres	
			Quant.	Percentual	Quant.	Percentual
1	De 18 a 29 anos	4	3	4,35	1	3,45
2	De 30 a 39 anos	26	12	17,39	14	48,28
3	De 40 a 49 anos	25	12	17,39	13	44,82
4	De 50 a 59 anos	31	30	43,48	1	3,45
5	Acima de 60 anos	12	12	17,39	0	0,00
Total		98	69	100%	29	100%

A Tabela 4 demonstra que as mulheres iniciam seu negócio entre 30 e 49 anos, diferentemente os homens que iniciam no nível quatro, que corresponde à idade de 50 e 59 anos. O fato justifica-se pelo fato de o mercado de trabalho fazer a opção por contratar mão-de-obra mais jovem para treiná-la de acordo com os procedimentos da empresa. Diferentemente, os mais experientes, embora detentores de conhecimento e prática, acabam sendo descartados do mercado de trabalho muitas vezes pelo conhecimento ultrapassado. O resultado é comprovado pelo número de pequenos empreendimentos surgidos a partir dos 50 anos de idade, o indivíduo, sem emprego, vê a solução na abertura do negócio. Um outro fato é que a experiência acumulada ao longo dos anos possibilita credibilidade para abrir o negócio.

No tocante à escolaridade, verifica-se, também, grande número de empreendedores com segundo grau incompleto e completo, mas, se comparados aos índices femininos, as participações masculinas de empreendedores com segundo grau completo são inferiores, o que ocorre, também, se comparar o curso superior completo (Tabela 5).

Tabela 5 – Grau de escolaridade entre homens e mulheres

Homens			Mulheres		
	Quant.	Percentual		Quant.	Percentual
Primeiro grau completo	12	17,39	Primeiro grau completo	3	10,34
Primeiro grau incompleto	6	8,69	Primeiro grau incompleto	2	6,70
Segundo grau completo	20	28,99	Segundo grau completo	13	44,83
Segundo grau incompleto	30	43,48	Segundo grau incompleto	3	10,34
Superior completo	1	1,45	Superior completo	8	27,59
Total	69	100%	Total	29	100%

A Tabela 5 demonstra a superioridade das mulheres em relação aos homens na questão escolaridade. Mesmo sendo em menor proporção, seis possuem superior completo; duas em direito, duas em contabilidade, duas em administração de empresas, uma em economia e uma em pedagogia. Em comparação aos outros indicadores, observa-se que entre os homens há um grande contingente com o primeiro e segundo graus incompletos, correspondente à idade entre 30 e 60 anos, conforme demonstrado na Tabela 6.

Tabela 6 – Grau de escolaridade por idade do sexo masculino

Grau de Escolaridade (sexo masculino)	Idade					Escolaridade Total	Percentual
	De 18 a 29 anos	De 30 a 39 anos	De 40 a 49 anos	De 50 a 59 anos	Acima de 60 anos		
Primeiro grau completo	1	1	2	4	4	12	17,39
Primeiro grau incompleto	0	0	1	1	4	6	8,69
Segundo grau completo	7	4	4	3	2	20	28,99
Segundo grau incompleto	2	7	9	6	6	30	43,48
Superior completo	0	1	0	0	0	1	1,45
Total	10	12	17	15	15	69	100%

Ao analisar a Tabela 6, verifica-se que 69 pesquisados com primeiro grau completo e incompleto correspondem à idade de 50 a 60 anos, o que se justifica por pertencerem a uma época em que para trabalhar não exigia grau elevado de escolaridade. Já para segundo grau completo verifica-se maior número de pesquisados correspondendo a idade de 18 a 29, o que se explica pela exigência do mercado de trabalho que pede um mínimo de escolaridade, no caso o segundo grau completo.

Quanto à predominância do segundo grau incompleto para as idades entre 30 e 60 anos, foi explicada pelos respondentes como uma tentativa de voltar ao mercado de trabalho, mas, frente às dificuldades encontradas, aliadas às dificuldades de aprendizado por estarem fora das atividades escolares há determinando tempo, mais a escassez de recursos, levou-os a optar pela interrupção dos estudos. Embora para o sexo feminino seja menor o quantitativo, a Tabela 7 mostra o diferencial em relação à escolaridade das mulheres em relação aos homens.

Tabela 7 – Grau de escolaridade por idade do sexo feminino

Grau de Escolaridade (sexo feminino)	Idade					Escolaridade Total	Percentual
	De 18 a 29 anos	De 30 a 39 anos	De 40 a 49 anos	De 50 a 59 anos	Acima de 60 anos		
Primeiro grau completo	0	0	0	1	2	3	10,34
Primeiro grau incompleto	0	0	0	1	1	2	6,90
Segundo grau completo	2	4	3	3	1	13	44,83
Segundo grau incompleto	0	0	1	1	1	3	10,34
Superior completo	1	4	1	1	1	8	27,59
Total	3	8	5	7	6	29	100%

As mulheres apresentam maior grau de escolaridade em relação aos homens, principalmente se comparado ao grau de escolaridade de nível superior, em que se enquadra apenas um homem, na faixa correspondente a 30 a 39 anos. Diferentemente, as mulheres mantêm pelo menos uma em todas as idades com nível superior, com exceção da faixa entre 30 e 39 anos, que apresenta um total de quatro, explicada pelas pesquisadas como uma alternativa para poderem atuar no mercado de trabalho e, dessa forma, ajudarem a dividir as despesas existentes.

Outro dado significativo é o quantitativo de mulheres em todas as faixas de idade com segundo grau completo que, se comparado com os homens, apresentam maior quantidade correspondente à idade de 18 a 29 anos. E, segundo as respostas obtidas com a pesquisa, os respondentes disseram que o motivo de possuírem o segundo grau era para suprir a exigência do mercado de trabalho.

8.3 Indicadores Operacionais dos Pequenos Negócios

Entre os principais objetivos declarados na pesquisa de campo pelos respondentes, em relação ao fator que determinou a abertura do pequeno negócio, destaca-se primeiramente o desemprego, depois o desejo de ter o próprio negócio e, por fim, a identificação de uma oportunidade de melhorar de vida ou aumentar a renda.

Para a abertura do negócio, os pequenos empreendedores fizeram uso de recursos pessoais e fizeram, grandemente, uso de empréstimos bancários (Gráfico 18), bem como o cartão de crédito e o cheque pré-datado. Esses dados revelaram que os pequenos empreendedores dependem fortemente de recursos pessoais para abrir sua empresa e da grande participação de recursos de terceiros, em especial, dos empréstimos bancários para empresas.

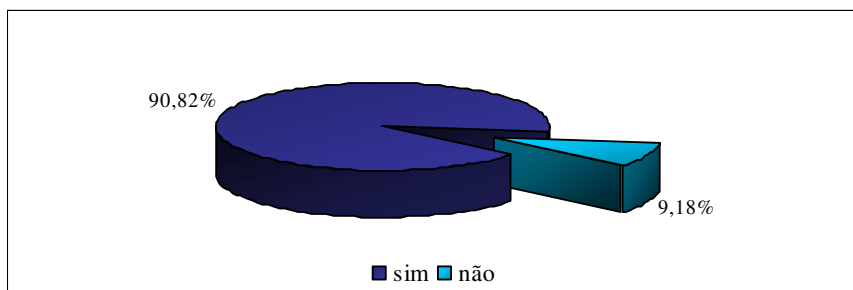


Gráfico 18 – Percentual de pequenos empreendedores que retiraram empréstimos bancários

Dos respondentes, 90,82% possuem conta bancária e declararam já terem realizado empréstimos em instituições bancárias antes de atuarem com o BEJ, numa média de três vezes, pois acreditavam ser a única forma de financiamento das micro e pequenas empresas (MPE) e de pagar algumas dívidas assumidas para atuação da empresa.

Dessas empresas com conta bancária, 80,61% já realizaram empréstimos em uma instituição bancária antes de solicitar microcrédito no BEJ. Diferentemente, posterior ao crédito concedido pelo BEJ, o número de empresas que solicitaram empréstimos em uma instituição bancária diminuiu se comparado ao número de operações de crédito antes do BEJ (Gráfico 19).

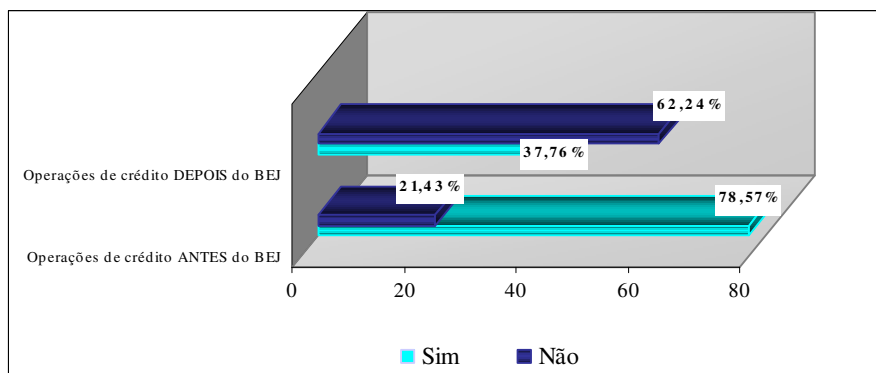


Gráfico 19 – Operações de crédito realizadas pelas MPE clientes do BEJ

A queda no número de operações de crédito realizadas em uma instituição bancária é explicada pelos respondentes pelo fato de entenderem o reflexo das taxas de juros em cima das parcelas do empréstimo, ou seja, as parcelas tinham acréscimo todos os meses dificultando seu pagamento integral. Alguns dos respondentes que encontraram dificuldades para honrar o pagamento, salientaram que a incerteza quanto à condução da política econômica assusta pelo fato de, em geral, assumirem empréstimos com parcelamentos a longo prazo.

Assim, todas as demais alternativas de financiamento, em especial as que implicam trabalhar com taxas de juros de mercado (empréstimos com bancos privados), estão sendo menos utilizadas na atualidade quando comparadas ao passado, o que evidencia uma tentativa de fuga dessas formas de financiamento.

Uma outra justificativa dada pelos respondentes é que a empresa em muitos casos é a única fonte de renda da família (Gráfico 20) e isso é considerado um fator impeditivo para que assumam muitas dívidas com empréstimos, o que comprometeria a renda mensal familiar.

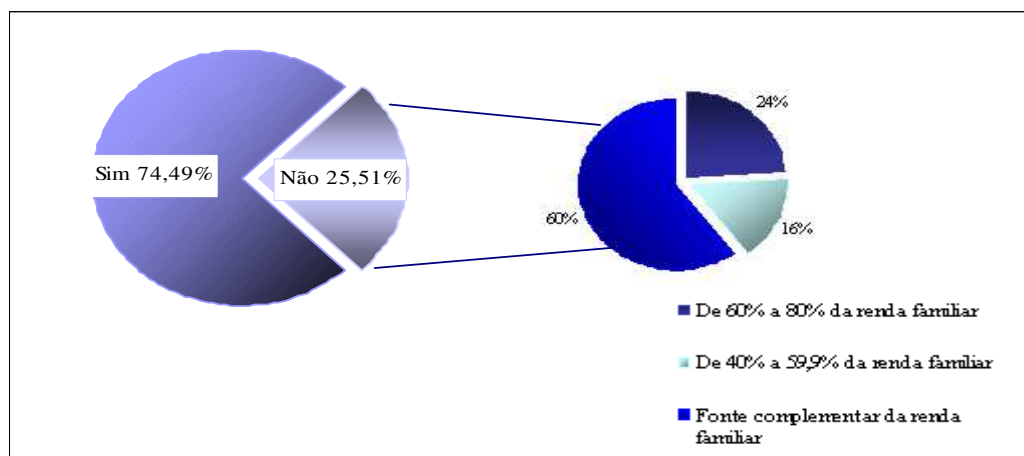


Gráfico 20 - Participação do rendimento do pequeno negócio dentro da estrutura da renda familiar

Como a maior proporção dos clientes do BEJ é composta por homens casados e com filhos, eles são responsáveis pelo sustento da família. Assim, ao verificar a participação do pequeno negócio na renda da família, notam-se dois aspectos: o primeiro refere-se ao questionamento sobre o negócio, se a atividade apresentava algum retorno mensal, e 74,49%

dos respondentes disseram que o pequeno negócio proporciona retorno, isto é, compõe a renda familiar.

Dos pesquisados, 25,51% responderam que o rendimento do negócio não é a única fonte de renda. Desse total, 60% disseram que ele é apenas uma fonte complementar de renda, 24% afirmaram que representa entre 60% a 80% da renda e para 16% a participação da renda da empresa dentro da estrutura familiar atinge entre 40 e 59,9%, podendo, portanto, o pequeno empreendimento ser considerado de grande importância para o empreendedor.

O segundo aspecto refere-se ao rendimento do pequeno empreendimento dentro da estrutura da renda familiar, e 46,94% dos respondentes afirmaram que o rendimento do empreendimento dentro do total da renda familiar corresponde de 3% a 5%; 33,67% declararam que o rendimento situa-se entre 6% e 10%; já os que disseram que o rendimento corresponde apenas a 2% é composto por 17,35% pesquisados. Foi verificado, nesse último resultado, que esse percentual se referia a pequenos empreendedores que haviam aberto seu negócio a menos de um ano.

8.3.1 Impactos do Microcrédito no Pequeno Negócio

A pesquisa visou analisar as possibilidades de crescimento no pequeno empreendimento posterior à concessão de microcrédito, isto é, às mudanças ocorridas no negócio desde o período inicial das operações de crédito com o BEJ.

Tais mudanças referem-se à melhoria na infra-estrutura, variação da renda mensal e se proporcionou aumento da quantidade de pessoas e/ou de familiares que passaram a trabalhar no pequeno negócio. O intuito é verificar, a partir da utilização do crédito, a geração de emprego e renda e seus reflexos no desenvolvimento socioeconômico da cidade de São José dos Campos.

Para analisar os impactos do microcrédito é necessário verificar o número de operações de crédito (giro ou fixo) retiradas pelos pequenos empreendedores no BEJ no período de 1998 a dezembro de 2004, é o que demonstra o Gráfico 21.

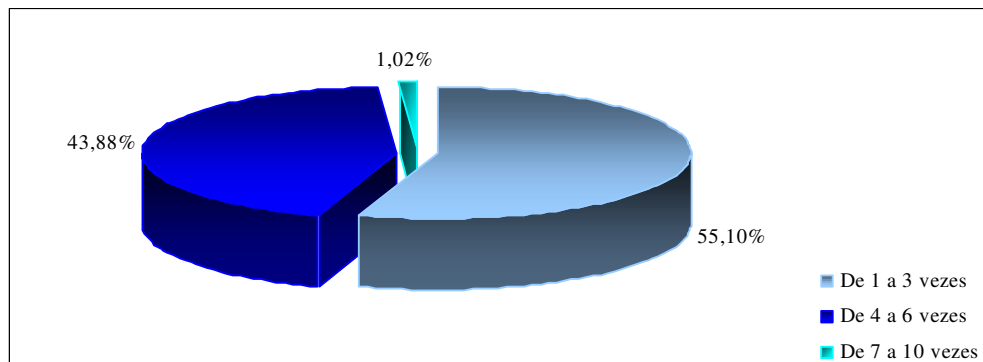


Gráfico 21 - Operações de crédito de retirados no BEJ

No que se refere à quantidade de créditos liberados, 55,10% dos clientes retiraram entre um e três créditos. Na quantidade de créditos liberados entre quatro e seis, a porcentagem cai para 43,88%. Já a faixa entre sete e dez créditos liberados, em que esse percentual é de 1,02%, é bastante inexpressivo.

No geral, essa queda na quantidade de créditos liberados se justificada pela consequência natural do tipo de empreendimento que atua em atividades informais, sustentadas por um volume de capital fixo de baixo valor, de modo que os requisitos financeiros principais ficam por conta do próprio movimento do capital.

A Tabela 8 apresenta a distribuição das retiradas de crédito do BEJ, por atividades, também apresentado no período de 1998 a dezembro de 2005. O setor de comércio apresenta maior representatividade, motivada pela forte rotatividade de mercadorias exigida para esse negócio.

Tabela 8 – Número de solicitações por atividades

Número de créditos	Indústria	Comércio	Serviços	Total	Porcentagem
De 1 a 3 vezes	9	28	17	54	55,10
De 4 a 6 vezes	6	21	16	43	43,88
De 7 a 10 vezes	0	1	0	1	1,02
Acima de 11 vezes	0	0	0	0	0,00

Pela Tabela 8, verifica-se a tendência de maior representatividade do comércio também por faixas de crédito, acompanhada dos serviços e indústria, respectivamente.

Uma explicação para a superioridade do setor de comércio pode ser encontrada no tempo de giro do produto em cada atividade. Geralmente no comércio ocorre mais rápido que nas atividades industriais e de serviços, como o capital de giro concedido pelo microcrédito que tem pequeno prazo para amortização, adequando-se melhor às atividades voltadas para esse setor.

Com base no número de créditos liberados, os pequenos negócios passaram por um processo de evolução na estrutura da microempresa, ocorrendo mudanças desde o início das operações de microcrédito do BEJ. Dentre elas, as de maior relevância são de produtos em estoque e a aquisição de máquinas e equipamentos, demonstradas na Tabela 9.

Tabela 9 – Principais mudanças ocorridas a partir das operações com o BEJ

Mudanças ocorridas	Total	Porcentagem
Aquisição de máquinas e equipamentos	49	25,93
Aquisição de móveis	7	3,7
Ampliação da parcela de compras a vista	12	6,35
Construção e montagem de um novo espaço de trabalho	4	2,12
Reforma da área de trabalho	18	9,52
Abertura de uma segunda unidade de trabalho	2	1,06
Expansão de estoque de produtos	71	37,57
Registro legal do empreendimento	5	2,64
Ampliação do leque de produtos e serviços oferecidos	21	11,11

A Tabela 9 apresenta as mudanças ocorridas no pequeno negócio investigado, para o período que se inicia a partir de suas operações com o BEJ, segundo declaração dos próprios empreendedores. Dois grandes elementos se destacaram dentre as principais transformações. A primeira foi a expansão de estoque de produtos e a segunda mudança, e de grande destaque, a aquisição de máquinas e equipamentos.

Outros dois fatores apresentados na pesquisa foram a ampliação do leque de produtos e serviços oferecidos no pequeno negócio e a reforma da área de trabalho. Os pequenos

empreendedores (79,59%), ao obterem lucro com a empresa utilizaram-no reinvestindo uma parte no capital da empresa, outra em aplicações bancárias e outra na compra de bens duráveis. Com a pesquisa verificou-se que as mudanças refletem-se, primeiramente, no aumento do número de empregados contratados e no número de familiares que passaram a fazer parte do quadro de funcionários do pequeno empreendimento.

No início, com as operações com o BEJ, os respondentes tinham, em média, dois empregados, e um era membro da família. Após as operações com o BEJ, 100% dos respondentes afirmaram que houve aumento do número de empregados, e 78,57% responderam que contrataram entre um e cinco empregados permanentes enquanto 16,33% contrataram entre seis e dez empregados.

Já os indícios de ser uma empresa de natureza familiar são demonstrados pelo número de membros que estão envolvidos na atividade da empresa antes e depois do início das atividades com o BEJ (Tabela 10).

Tabela 10 - Número de familiares envolvidos no negócio

Membros da família	Antes	Percentual	Depois	Percentual
De 1 a 3 membros	96	97,96	45	45,92
De 4 a 6 membros	2	2,04	53	54,08

Em relação à de mão-de-obra familiar, houve queda no número de familiares de primeiro grau, isto é, descendentes diretos (esposa, filhos e os pais) inseridos nos negócios antes de iniciar os negócios com o BEJ. Os pequenos empreendedores mantinham na média, dois membros atuando no negócio.

Posterior às operações do microcrédito, ocorreu o aumento no número de familiares assemelhados contratados (de quatro a seis membros) trabalhando no negócio. O aumento ocorreu não apenas na média que passou para quatro, como também na quantidade que, antes registrava apenas 2,04% passando para 54,08%. Com a pesquisa verificou-se que a maioria dos pequenos negócios conta com a atuação de um único proprietário, e com a participação da

família na execução das atividades de forma não remunerada. E, com relação aos empregados sem parentesco com o proprietário, a pesquisa possibilitou o levantamento dos dados apresentados na Tabela 11.

Tabela 11 – Número de empregados permanentes gerados

Empregados permanentes	Antes	Percentual	Depois	Percentual
De 1 a 5 empregados	67	68,37	40	40,82
De 6 a 10 empregados	27	27,55	48	48,98
De 11 a 15 empregados	4	4,08	10	10,20

Ao observar a Tabela 11, verifica-se o aumento do número de empregos permanentes gerados, resultado das transformações ocorridas no pequeno negócio após a utilização do microcrédito. O grande diferencial apresentado é a absorção de mão-de-obra pelo fato de ter aumentado o percentual proporcionalmente em todas as categorias posterior ao uso do crédito. A queda do percentual referente à categoria, de um a cinco empregados no item “depois”, é explicada pelo aumento nas categorias subseqüentes, ou seja, diminuiu o número de empresas que trabalhavam com reduzido número de funcionários.

Antes do uso do crédito, 68,37% das empresas tinham registrado em seu quadro de funcionários no máximo duas pessoas, em geral a esposa ou filhos. Mas, com o microcrédito, os respondentes disseram que contrataram outros empregados deixando a esposa e os filhos, que participavam do dia-a-dia do negócio, sem dedicação exclusiva. O resultado é o aumento de empresas trabalhando com seis a dez empregados e entre onze e quinze empregados permanentes.

Quanto à forma de pagamento dos salários, diferentemente dos membros da família que não recebem remuneração, existem diferenças no momento da contratação e pagamento de salários, pois nas empresas que atuam tanto no setor de serviço, quanto no da indústria e do comércio existe um percentual de 78,27%, de trabalhadores registrados e em regime temporário, mas com salário fixo, já os do setor de comércio trabalham da mesma maneira

que os do setor da indústria e de serviço, mas com salário proporcional ao produto (comissão), como demonstrado na Tabela 12.

Tabela 12 – Percentual de empregos gerados nos três setores pesquisados

Remuneração dos funcionários	Indústria em %	Comércio em %	Serviço em %
Total de entrevistas	16,32	59,19	24,49
Salário fixo	16,32	45,91	24,49
Salário proporcional ao produto (comissão)	0	37,76	0
Sem remuneração	0	13,79	0

Neste caso, o comércio apresentou um percentual superior aos números de pesquisados (59,19%). Desse total, há funcionários trabalhando que recebem salário fixo, outros que estão em período de experiência e outros trabalhando em meio período, que têm como remuneração o pagamento de salário comissionado. Quanto aos trabalhadores sem remuneração no setor de comércio, segundo os pesquisados, correspondiam à esposa e filhos que prestavam serviço ajudando na administração do negócio.

Ao questionar os pesquisados quanto ao número de empregados registrados em carteira de trabalho, o setor da indústria apresentou um percentual de 56,25% e de 43,75% sem registro oficial, ou seja, estavam prestando serviço em regime de contrato temporário por meio de uma agência de emprego temporário.

O setor de comércio apresentou um percentual de 58,62% de funcionários trabalhando registrados e 41,38% sem registro, muitos sem qualquer tipo de registro, apenas um acordo feito entre o empregador e o empregado. Esse percentual, com apenas um contrato informal, aumenta principalmente no período das festas natalinas.

Já no setor de serviço, como no da indústria, o percentual de funcionários registrados é consideravelmente alto. Esse é um dos itens para serem contratados como prestadores de serviço, pois a empresa deve possuir, em seu quadro, funcionários legalmente registrados, que ela possa se responsabilizar integralmente por eles, sem qualquer ônus para a Contratante.

Então, 75% estão registrados, enquanto 25% encontram-se em período de experiência, contratados por até 90 dias.

Em decorrência das transformações ocorridas nos pequenos negócios, com os resultados encontrados após a operação de microcrédito no BEJ, o pesquisador procurou questionar os entrevistados sobre a participação do Banco com essas ocorrências. Ou seja, se eles acreditavam que as mudanças ocorridas tinham alguma relação com a operação creditícia disponibilizada pelo BEJ.

O intuito desse questionamento era analisar os impactos promovidos pela participação do microcrédito no pequeno negócio. Nesse contexto, verificou-se que 97,96% dos respondentes afirmaram que as mudanças são atribuídas ao papel direto ou indireto do microcrédito, fato que foi negado ou minimizado pelos demais entrevistados.

8.4 Qualidade de Vida do Pequeno Empreendedor

Ao tentar medir os impactos causados pelo microcrédito na qualidade de vida do pequeno empreendedor, aqui classificada como progressão quantitativa de bens e serviços duráveis, o trabalho de pesquisa visou analisar a progressão dos requisitantes do crédito depois da sua utilização no pequeno negócio.

Portanto, para se construir um quadro geral do perfil de qualidade de vida dos pequenos empreendedores, foi utilizada, como base de dados, a pesquisa de campo, com o papel de investigar variáveis de ordem qualitativa sobre a condição de moradia dos entrevistados e também de posse de um conjunto de bens e mercadorias previamente selecionados.

8.4.1 Impacto do Microcrédito na Qualidade de Vida do Pequeno Empreendedor

Na tentativa de medir as mudanças ocasionadas na vida do pequeno empreendedor, foram explorados alguns elementos da qualidade de vida dos clientes que, descritos na Tabela 13, ilustram a condição desse grupo de pequenos empreendedores que tem o negócio como uma única fonte de renda, isto é, 74,49%, frente a uma série de bens de consumo duráveis no momento de início de suas operações de microcrédito. Esses itens não se encontram escalonados como numa hierarquia de bens básicos de consumo.

Tabela 13 - Clientes possuidores de bens duráveis que tem no pequeno negócio única fonte renda

Produtos	% Clientes ANTES das operações com o BEJ	% Clientes DEPOIS das operações com o BEJ
Geladeira	100,00	100,00
Freezer	17,35	59,19
Máquina de lavar roupas	42,86	69,39
Televisão de 29 polegadas	27,55	62,24
Forno de Microondas	34,69	72,14
DVD	28,57	50,00
Carro	42,11	63,27
Microcomputador	34,69	68,37
Plano de Saúde	18,16	41,63

* A porcentagem tem um total acima de 100% pelo fato da pergunta permitir mais de uma resposta

Pela Tabela 13, notou-se que a geladeira é um equipamento presente na totalidade de domicílios investigados, praticamente o mesmo ocorrendo com o aparelho de televisão, mas quando a pergunta se referiu ao aparelho de 29 polegadas, apenas 27,55% possuíam o produto.

O automóvel, que é um importante indicador de nível de renda, está presente em aproximadamente 42,11% dos pesquisados, destinado mais em uso no trabalho. A proporção fica bastante reduzida para produtos como freezer e plano de saúde, principalmente porque nesse último caso, o valor é muito alto para se ter um plano com cobertura para toda família.

Em relação às alterações posteriores à utilização do microcrédito, verificou-se uma grande variação no percentual de pesquisados que adquiriram bens, superando os bens que os pequenos empreendedores possuíam antes de se tornarem usuários dos empréstimos liberados pelo BEJ.

No intuito de demonstrar a influência do microcrédito na melhoria de vida, em relação a aquisição de bens de consumo duráveis, dos 25,51% pesquisados que responderam que o rendimento do pequeno empreendimento não é a única fonte de renda pelo fato de já possuírem uma renda fixa, utilizando os rendimentos apenas com fonte de renda complementar (Tabela 14).

Tabela 14 – Empreendedores que executam função remunerada e adquiriram bens duráveis

Produtos	% Clientes ANTES das operações com o BEJ	% Clientes DEPOIS das operações com o BEJ
Geladeira	100,00	100,00
Freezer	21,42	67,35
Máquina de lavar roupas	35,34	79,60
Televisão de 29 polegadas	32,17	88,21
Forno de Microondas	36,56	91,27
DVD	36,89	82,10
Carro	43,56	78,56
Microcomputador	39,89	87,12
Plano de Saúde	37,12	86,34

* A porcentagem tem um total acima de 100% pelo fato da pergunta permitir mais de uma resposta

Como citado anteriormente, tanto a geladeira como a televisão de tamanho menor permanecem presente na totalidade das residências dos respondentes, mas ao se referir a um aparelho maior (29 polegadas), o percentual de produtos passou de 32,17% para 88,21%. O mesmo ocorre para os demais itens apresentados, em que todos tiveram um percentual elevado posterior a aplicação do microcrédito no pequeno negócio. Porém o carro, bem como o microcomputador foi o item que teve grandes alterações, pelo fato de ser considerado pelos pesquisados como um aumento do patrimônio.

Já o plano de saúde foi considerado por esses respondentes como um fator importante, pois conseguiram, em alguns casos, como a empresa em que trabalham não oferece cobertura para a esposa e os filhos, foi possível adquirir um plano para cobri-los.

Quanto à condição de moradia familiar, dos 98 pequenos empreendedores pesquisados 83,67%, como citado anteriormente, residem em casa própria e desse total 65,12% estão com a casa quitada e 37,50% dos respondentes puderam realizar a quitação de parte das prestações da casa.

As mudanças ocorridas no período recente (posterior a sua condição de cliente) envolveram, também, diversos fatores, como os apresentados na Tabela 15.

Tabela 15 – Principais mudanças posterior à utilização do microcrédito

Principais mudanças	% Clientes*
Aquisição da casa-própria	22,45
Pagamento da dívida da casa própria	27,55
Construção da casa-própria	13,27
Ampliação ou reforma da casa	52,04
Nenhuma mudança	3,06
Outra	7,14

* A porcentagem tem um total acima de 100% pelo fato da pergunta permitir mais de uma resposta

Verifica-se, pela Tabela 15, que a principal mudança refere-se à ampliação ou reforma da casa, com 54,04%, e com o pagamento de parte das dívidas da casa com 27,55%. Uma outra mudança, embora apresente pequeno percentual (7,14%), são opções “outra” e “qual” referiam-se a outro tipo de mudanças, nas quais os respondentes disseram que colocaram os filhos numa escola particular, e em outros casos, financiaram a entrada deles na faculdade.

Revela-se então, a preocupação da família em melhorar o nível educacional dos filhos. Esses fatos refletirão a médio e longo prazos no processo de desenvolvimento humano da cidade, ou seja, mudanças da posição no *ranking* do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) nas três dimensões do índice, pois o aumento dos indicadores de escolaridade cria possibilidade de aumento da renda e, como consequência, a longevidade.

Os dados apresentados evidenciaram o crescimento do padrão de consumo de bens duráveis dos indivíduos da amostra. Pode-se dizer que a participação no programa de microcrédito provocou alterações significativas na estrutura financeira dos pequenos empreendedores, repercutindo na melhoria da qualidade de vida, ao verificar a evolução de bens duráveis que passaram a fazer parte do domicílio do pequeno empreendedor.

Isso vem demonstrar que a alteração quanto à renda *per capita* inicial dos clientes em relação a atual, ocasionada pela melhoria e/ou crescimento do pequeno empreendimento, quando a maior parte dos respondentes disseram que o pequeno negócio proporciona retorno que ao compor a renda familiar demonstra uma expansão do padrão de consumo, diretamente relacionado com as faixas de renda, que se reflete, de uma maneira geral, no crescimento de consumo dos bens selecionados, isto é, os dados reunidos ao longo da pesquisa apontaram para um quadro de melhoria na qualidade de vida familiar dos indivíduos.

Assim, por meio do microcrédito o pequeno empreendimento sofreu indiretamente um processo de alavancagem que contribuiu para a melhoria da qualidade de vida familiar, uma vez que ao aumento da renda possibilitou a aquisição de bem.

9 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As modificações a que a economia brasileira foi submetida trazida pela economia global produziu efeitos não negligenciáveis sobre os setores empregadores, cada vez mais direcionados pelos critérios de eficiência e competitividade. Tais transformações contribuíram de forma decisiva para a redução da capacidade de absorção de mão-de-obra do setor industrial e aumentaram o grau de informalidade e precarização dos postos de trabalho.

A redução do número de empregos formais provocou o crescimento dos pequenos negócios na economia brasileira, como uma alternativa encontrada pela população para obter trabalho e renda. Nesse contexto, passaram a exercer um papel relevante na economia e sua representatividade e importância socioeconômica foram demonstradas pelo fato de serem grandes geradoras de empregos e de desenvolvimento socioeconômico local.

Para permanecerem absorvendo essa mão-de-obra, as micro e pequenas empresas necessitam de crédito, que, convertido muitas vezes em capital de giro, fortalece o negócio, por ser instrumento estimulador da economia. Entretanto, ele não se encontra acessível por causa do custo elevado que envolve as operações de crédito muito pequenas e pela grande exigência de documentos e contrapartidas bancárias significativas que comprovem a boa situação financeira do requisitante.

E, partindo da definição e do princípio do microcrédito, ele, ao ser tratado como um instrumento que incorpora a população aos serviços do mercado financeiro, por meio da liberação de empréstimos de valores, adota as experiências dos micro e pequenos empreendedores como representativas do ponto de vista financeiro além de acreditar que a produtividade de capital é muito alta quando recebe aplicações em pequenas doses.

Já no aspecto econômico e financeiro, as experiências do microcrédito representam uma forma de democratizar o acesso ao dinheiro e de transformá-lo em riquezas para os pequenos empreendedores que dele se utilizam.

Isso ficou perceptível com a realização da pesquisa que procurou identificar e descrever a instituição que atua com o microcrédito na Cidade de São José dos Campos, no caso o Banco do Empreendedor Joseense (BEJ), a forma de liberação de crédito e o perfil de seus usuários, além de verificar como foram empregados os recursos financeiros obtidos.

Paralelamente, a pesquisa respondeu as hipóteses, no intuito de verificar a importância do microcrédito para o pequeno empreendedor joseense como mecanismo de alavancagem empresarial e suas repercussões no desenvolvimento socioeconômico local.

E, procurando validar a representatividade do microcrédito, por meio de uma exploração mais profunda da sua estrutura em relação à consolidação do pequeno empreendimento, foi possível verificar que o microcrédito, ao ser liberado, permitiu crescimento do empreendimento e promoveu mudanças estruturais, como a expansão de estoque de produtos e ampliação do leque de produtos oferecidos, aquisição de máquinas e equipamentos e a reforma da área de trabalho.

E, após o uso do microcrédito, o resultado foi alavancar o lucro que, em parte, era reinvestido no capital da empresa e em aplicações bancárias para alavancar a atividade empresarial e, a outra parte revertida em renda.

O grau em que esse crescimento se traduziu para a empresa foi em modificações, tanto na sua estrutura funcional quanto em mudanças na estrutura financeira do negócio. Em relação à estrutura funcional favoreceu a realização de investimentos e refletiu no aumento do percentual de contratação de mão-de-obra. A geração de emprego e renda possibilitou manter e gerar empregos, criando renda, pois após a utilização do crédito, as mudanças provocaram o aumento do número de empregados contratados de maneira permanente, e de familiares

assemelhados contratados para trabalhar no negócio com salário fixo, deixando de utilizar a mão-de-obra não remunerada da esposa e dos filhos.

Quanto ao retorno financeiro gerado por meio da utilização do microcrédito, significou aumento da renda familiar, resultando em aquisição de bens duráveis, que, neste trabalho foi classificado como melhoria na qualidade de vida, ou seja, todos os pesquisados tiveram, posterior à utilização do crédito, algum tipo de progressão no pequeno negócio refletindo a vida familiar.

Dessa forma, verificou-se que o microcrédito é uma fonte de recurso adequado para o atendimento das necessidades de crédito dos pequenos empreendedores que ajuda a estimular o crescimento dos micro e pequenos negócios, ao fornecer recursos para atender prontamente essas necessidades, de forma a corrigir as restrições no acesso ao crédito, ocorridas no sistema financeiro tradicional.

O resultado do aumento de empregados para o desenvolvimento local reflete-se no crescimento da participação da população atuando no mercado consumidor, perceptível pela variação no percentual de pesquisados que adquiriram bens após se tornarem usuários dos empréstimos liberados pelo BEJ, e obterem melhorias no pequeno negócio, além da contratação de funcionários registrados e com pagamento fixo.

Este aumento de mão-de-obra contratada e remunerada possibilita o crescimento do consumo de bens e serviços demandando aumento da produção desses bens, e requer das empresas locais e/ou regionais a contratação de mão-de-obra para atender esses potenciais consumidores.

Com a pesquisa pode-se constatar o efeito positivo do programa de microcrédito do BEJ, quanto a sua atuação na cidade de São José dos Campos, no que diz respeito ao volume de micro e pequenos negócios mantidos por meio destes recursos do crédito, demanda a geração de emprego e renda.

9.1 Conclusão

Conclui-se então, por meio da amostra pesquisada, que o microcrédito influenciou na absorção de mão-de-obra, pelos micro e pequenos empreendedores, de uma parcela da população que se encontra efetivamente empregada e, em outros casos, a sua manutenção em algum tipo de atividade, o que implica, necessariamente, em prováveis rendimentos, que podem, de alguma forma, fomentar os demais grupos da economia (privado e estatal) via incremento da demanda, garantindo, em algum aspecto, a manutenção e sobrevivência de outra parcela da população empregada nas grandes empresas.

Assim, no intuito de oferecer uma perspectiva concreta de sobrevivência econômica e da geração de emprego e renda, acoplados a projetos de desenvolvimento econômico, conclui-se que a política de desenvolvimento adotado pela Prefeitura de São José dos Campos promove o desenvolvimento e a prosperidade econômica e social a médio e longo prazos, ao adotar ações de indução e regulação das atividades econômicas, na medida em que integradas em cadeias produtivas, viabilizaram a dinamização da economia agregaram melhoria da qualidade de vida.

Portanto, em relação às hipóteses testadas, pode-se concluir que não foram falseadas nesta pesquisa. E este resultado é conclusivo para todos os setores que fizeram uso do microcrédito, pois apresentou resultados positivos para os pequenos empreendimentos, concluindo que o microcrédito disponibilizado ao pequeno empreendedor é capaz de proporcionar melhoria na qualidade de vida da população assistida com crédito, além de ser eficaz na geração de emprego e renda, favorecendo a parte da população que se beneficia indiretamente dele.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, R. **O futuro das regiões rurais**. Porto Alegre: UFRGS Editora, 2003. 148 p.

ACSELRAD, H. **A duração das cidades**: sustentabilidade e risco nas políticas urbanas. Rio de Janeiro: DP&A, 2001. 105 p.

ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. **Informação e conhecimento na inovação e no desenvolvimento local**. *In*: Ciência da Informação. [on-line]. 2004 vol.33, nº 3. 9 p. Acesso em 26/ago./2005. Horário: 23h40min. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0100-19652004000300002&lng=pt&nrm=iso>. ISSN 0100-1965.

ALMEIDA, M. R. de; ROSS, E. S. **A visão dos bancos em relação aos micro e pequenos empresários**. 1999. 27, 32 p.

ANDRADE, M. M. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2001. 51 p.

ARRUDA, M. **Globalização e sociedade civil repensando cooperativismo no contexto da cidadania ativa**. *In*: Revista Proposta. Rio de Janeiro: FASE, 1997. v. 26. n. 74/Jan. 6-7 p.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS (ABNT). **NBR 10.520 Informação e documentação**: apresentação de citações em documentos. Rio de Janeiro: 2002. 2-4 p.

_____. **NBR 6.023 Informação e documentação**: referências - elaboração. Rio de Janeiro: 2002. 3-6 p.

ÁVILA, V. F. **Educação, escola e desenvolvimento local**: realidade e abstrações no currículo. Brasília: Plano, 2003. 42, 98 p.

AZZONI, C. R.; FERREIRA, D. A. **Competitividade regional e reconcentração industrial**: o futuro das desigualdades regionais. *In*: Revista Econômica do Nordeste, v. 28, jul. 1997. 55 p.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Spread bancário**. Jul./2005. Acesso em 01/nov./2005. Horário 08h42min. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pecspread/port;economia_bancaria_e_credito.pdf>

BANCO DA MULHER. **Balancete 2003**. Acesso em 04/abr./2005. Horário: 18h23min. Disponível em: <http://www.bancodamulher.org.br/relatorios_balancete_02_03.xls.#htm>

BANCO DO POVO. **Fussesp e Banco do Povo Paulista assinam convênio**. 2004. Acesso em 04/abr./2005. Horário: 18h13min. Disponível em: <<http://www.saopaulo.sp.gov.br/sis/lenoticias.asp?id>>

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO SOCIAL. **Número de empresas formais e informais**. *In*: Informe-se: Área de Assuntos Fiscais. Brasília, BNDES. 2002. Março/n. 56, 12 p.

_____. **Representatividade das MPE na geração de empregos**. *In*: Informe-se: Área de Assuntos Fiscais. Brasília, BNDES. 2003. Janeiro/n. 43, 12 p.

BARQUERO, A. V. **Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização**. Porto Alegre: UFRGS/FEE, 2001. 278 p.

BENITEZ, R. M. **Investimento público fixo, um elemento catalisador de desenvolvimento inerente à economia regional**. *In*: Revista Análise Econômica. Porto Alegre: 2003. Ano 22. n. 21/mar. 3 p. Acesso em 28/mar./2005. Horário 09h08min. Disponível em: <http://www.ufrgs.br/fce/era/edicoes_antiores:edicao41/htm>

BERNI, M. T. **Operação e concessão de crédito**: os parâmetros para a decisão de crédito. São Paulo: Atlas, 1999. 47 p.

CACCIAMALI, M. C. **Globalização e processo de informalidade**: economia e sociedade. Brasília: IPEA, 2000. 153 p.

CASSAROTTO, N; PIRES, L.H. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local**. São Paulo: Atlas, 2004. 165 p.

CATTANI, A. D. **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz, 2003. 37 p.

CAVALCANTE, L. O. H.; FERRARO JUNIOR, L. A. **Planejamento participativo**: uma estratégia política e educacional para o desenvolvimento local sustentável (relato de

experiência do programa Comunidade Ativa). **In:** Educação & Sociedade. [on-line]. 2002 vol. 23, n. 81, 161 p. Acesso em 26/ago./2005. Horário: 23h52min. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-73302002008100009&lng=pt&nrm=iso>. ISSN 0101-7330.

CAVALCANTI, C. **Meio ambiente, Celso Furtado e o desenvolvimento como falácia.** **In:** Ambiente & Sociedade [on-line]. 2003. vol. 6, n. 1, 73 p. Acesso em 26/ago./2005. Horário: 23h02min. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1414-753X2003000200005&lng=pt&nrm=iso>. ISSN 1414-753X.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia.** 4 ed. São Paulo: Makron Books, 1996. 58 p.

CLEMENTE, A. **Economia e desenvolvimento regional.** São Paulo: Atlas, 2000. 130 p.

COHEN, D. **A empresa do novo milênio.** São Paulo: Abril, 1999. 99-100 p.

CONFEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. **A indústria joseense.** 2004. Acesso em 07/ago./2005. Horário: 18h12min. Disponível em: <<http://www.ciesp.sjc.br/historia.htm?>>

CORAGGIO, J. L. **A perspectiva da economia popular urbana:** base para uma nova política socioeconômica na cidade. Rio de Janeiro: Revan/FASE, 2000.

CREDIAMIGO. **Estatística do CrediAmigo.** Acesso em 04/abr./2005. Horário: 21h31min. Disponível em: <<http://www.crediamigo.org.br/noticia#estatistica2004/html#ca>>

CRUZ, P. R. G. **A prática da pesquisa:** apostila do curso de gerenciamento de pequenos negócios. Florianópolis: SEBRAE, 1998. 13 p.

DIAS, A. **Um tempo na vida em São José dos Campos.** São José dos Campos. 1 ed. Jac Gráfica e Editora, 2000. 12 p.

DINIZ, C. C.; CROCCO, M. A. **Reestruturação econômica e impacto regional:** o novo mapa da indústria brasileira. **In:** Revista Nova Economia. Belo Horizonte, v. 3, n. 1, jul./1996. 21 p.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo:** transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001. 102-103, 107 p.

FAVERO, E.; EIDELWEIN, K. **Psicologia e cooperativismo solidário: possíveis (des)encontros.** *In:* Psicologia & Sociedade. [on-line]. Set./Dez. 2004, vol.16, nº 3, 35 p. Acesso em 26/ago./2005. Horário: 23h12min. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-71822004000300005&lng=pt&nrm=iso>. ISSN 0102-7182

FILION, L. J. **Diferenças entre sistemas gerenciais e empreendedores e operadores de pequenos negócios.** *In:* Revista de Administração de Empresas. São Paulo: FGV, out.-dez./2004. v 39, n. 4. 6 p.

FIORI, A.; GOLDMARK, L.; NICTER, S. **Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro.** Rio de Janeiro: BNDES, 2002. 62-65 p.

FONSECA, J. S. da. **Curso de estatística.** São Paulo: Atlas, 1996. 177 p.

FRANCO, A. **Capital social.** Brasília: Millennium, 2001. 65, 109 p.

FUNDAÇÃO SISTEMA ESTADUAL DE ANÁLISE DE DADOS (SEADE). **Estatísticas das cidades paulistas.** 2005. Acesso em 07/jul./2005. Horário: 10h10min. Disponível em: <http://www.seade.org.br/pesquisa/cidades_paulistas.htm#?>

GAIGER, L. I. **Significados e tendências da economia solidária.** *In:* Sindicalismo e economia solidária: reflexões sobre o projeto da CUT. São Paulo: CUT, 1999, 28-30 p.

GIL, A. C. **Projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 1999. 26 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil 2001.** São Paulo, 2001. Acesso em 09/nov./2005. Horário: 18h17min. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/pesquisa_mpe_2001/index_php.htm>

_____. **Pesquisa Mensal de Emprego.** São Paulo, 2004. Acesso em 08/ago./2005. Horário: 21h22min. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/pme/estatistica/emprego?renda.htm#/>](http://www.ibge.gov.br/pme/estatistica/emprego?renda.htm#/)

_____. **São José dos Campos.** São Paulo, 2005. Acesso em 12/ago./2005. Horário: 08h32min. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/localidade/dadosestatisticos_sjc.htm#/>](http://www.ibge.gov.br/localidade/dadosestatisticos_sjc.htm#/)

- KWITKO, E.; KWITKO, B. **Formação de agentes de crédito**: programa de crédito produtivo popular. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. vol. 2. 12 p.
- LEITE, P. S. **Novo enfoque do desenvolvimento econômico e as teorias convencionais**. Ceará: Imprensa Universitária, 1983. 89 p.
- LISBOA, A. M. **Desafios da economia popular solidária**. *In*: Cadernos do CEAS. Santo André, 2000. n. 189, set./out. 51 p.
- LLORENS, F. A. **Desenvolvimento econômico local**: caminhos e desafios para a construção de uma nova agenda política. Rio de Janeiro: BNDES, 2001. 12 p.
- MAGALHÃES, R.; BITTENCOURT, G. **Projeto alternativo de desenvolvimento rural**. *In*: Revista BNDES. Artigo 7 - Programa de Formação de Dirigentes e Técnicos em Desenvolvimento Local Sustentável com base na Agricultura Familiar. Brasília: BNDES/Sefor/Codefat, v. 9, set./1997. 13 p.
- MAMMARELLA, R. **Apontamentos sobre qualidade da urbanização**: a região sul do país. *In*: Revista Paranaense. Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social: Curitiba, n.100, p. 59-70, jan./jun. 2001. 9 p.
- MANCE, E. A. **Como organizar redes solidárias**. Rio de Janeiro: DP&A, 2003. 113 p.
- _____. **A revolução das redes**: a colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização atual. Rio de Janeiro: Vozes, 2000. 17 p.
- MACIEL, T.; D'ÁVILA, M. I. **Desenvolvimento social, desafios e estratégias**. Rio de Janeiro: Mauad, 1995. 246 p.
- MATHEUS, D. C. **Microcrédito**: O Banco do Povo. São Paulo: Fundação Dom Cabral, 2000 13 p.
- MATTOSO, J. E. L. **A desordem do trabalho**. São Paulo: Scritta. 1999. 34 p.
- _____. **Crescimento e emprego em 2000**: monitor mercantil, São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000, 10, 43 p.

MONTEIRO, M. A. **Meio século de mineração industrial na Amazônia e suas implicações para o desenvolvimento regional.** *In*: Estudos Avançados. [on-line]. 2005, vol.19, n. 53, 187 p. Acesso em 26/ago./2005. Horário: 23h20min. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40142005000100012&lng=pt&nrm=iso>. ISSN 0103-4014.

MÜLLER, G. **Região: descentralização na globalização.** Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2000. v. 5. 10 p.

OLIVEIRA, S. L. **Tratado de metodologia científica.** São Paulo: Pioneira, 1997. 45 p.

PERACI, A. S. **Pobreza rural, microfinanciamento e construção da cidadania.** *In*: Revista Contexto Rural. Curitiba: DESER, 2001. n. 1 Ano 1. 12-15 p.

PEREIRA, F. B. **Microcrédito e a democratização do mercado financeiro: o caso do Banco Popular de Ipatinga – MG.** Tese de Dissertação no Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional e Urbano da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Belo Horizonte, 2004.

PIRES, E. L. S.; SEKIGUCHI, C. **Agenda para uma economia política da sustentabilidade: potencialidades e limites para o seu desenvolvimento no Brasil.** São Paulo: Cortez, 1995. 172 p.

POCHMANN, M. **O emprego na globalização: a nova ordem internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu.** São Paulo: Boitempo, 2001. 111, 117-121 p.

_____. **As políticas de geração de emprego e renda: experiências internacionais recente.** *In*: Reforma do Estado & Políticas de Emprego no Brasil. Campinas: UNICAMP, Instituto de Economia, 1998.

PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS. **Indústrias de São José dos Campos.** Publicação para consulta interna na Biblioteca da Prefeitura: Gráfica Municipal, 2004, 17 p.

_____. **Atlas das condições de vida em São José dos Campos.** Publicação para consulta interna na Biblioteca da Prefeitura: Gráfica Municipal, 2004, 5 p.

RAMOS, L.; REIS, J. G. A. **Emprego no Brasil nos anos 90.** Rio de Janeiro: IPEA (Série de textos para discussão n. 468). 1997. 3-4 p.

RAZETO, M. **O papel central do trabalho e a economia da solidariedade.** *In*: Revista Proposta. Rio de Janeiro: FASE, 1997. v. 29. n. 77/Abr. 75, 91, 99 p.

_____. **As empresas alternativas.** Santiago: PET, 1990. 155-158 p.
RESNIK, P. **A bíblia da pequena empresa:** como iniciar com segurança sua pequena empresa e ser bem sucedido. São Paulo: Makron Books, 1990. 46 p.

RUIZ, J. A. **Metodologia científica.** São Paulo: Atlas, 1999. 44 p
ROSALES, R. **Marco jurídico para as instituições de microcrédito.** Brasília: BNDES, 2004, 17 p.

SANTOS, S. A.; PEREIRA, H. J.; FRANÇA, S. E. A. **Cooperação entre micro e pequenas empresas:** uma estratégia para o aumento da competitividade. São Paulo: Sebrae, 1994. 23 p.

SERVIÇO E ASSESSORIA S/A. **Indicador Serasa de inadimplência.** Jul./2005. Acesso em 17/Set./2005. Horário: 19h15min. Disponível em:
<http://www.serasa.com.br/analise_inadimplencia.sp/regiao./asp>

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA. **Pesquisa Sebrae MPE.** 2003. Acesso em 05/abr./2005. Horário: 19h12min. Disponível em:
<http://www.sebrae.org.br/links/pesquisa_socioeconomica/htm#.asp>

_____. **Os pequenos negócios na economia.** 2004. Acesso em 27/out./2005. Horário: 18h27min. Disponível em: <http://www.sebrae.org.br/links/pesquisa_economica/htm#.asp>

_____. **Microcrédito.** São Paulo, 2005. Acesso em 05/abr./2005. Horário 19h12min. Disponível em: <<http://www.sebraesp.org.br/links/microcredito/orientado/htm#.asp>>

SINGER, P. **Globalização e desemprego:** diagnóstico e alternativas. São Paulo: Contexto, 1998. 117, 118 p.

_____. **Introdução à economia solidária.** São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002. 127-129 p.

SIQUEIRA, C. A. **Geração de emprego e renda no Brasil:** experiências de sucesso. Rio de Janeiro: DP&A, 1999. 114-115 p.

SIQUEIRA, J. C. **Nossa cidade de São José dos Campos.** São José dos Campos: Idealização Fundação Cassiano Ricardo, 1991. 19 p.

SISTEMA CEAPE. **Nossa história**. 2003. Acesso em 04/abr./2005. Horário 18h42min. Disponível em: <<http://www.ceape.org.br/links/tecnologia/cr/a9dito/orientado/htm>>

SOARES, M. M. **Microcrédito**. Brasília: BACEN, 2000. 45, 47-49 p.

SOUZA, R. A. S. **Microcrédito: conceitos e filosofia**. Londrina: SEBRAE-PR, 2001. 12 p.

TANNURI, D. M. J. **Microcrédito**. Rio de Janeiro: Cadernos de Oficina Social, 2002. 39-48, 51-53 p.

TOSCANA, I. **Bancos populares de desenvolvimento solidário**. 2004. Acesso em 23/fev./2005. Horário: 23h36min. Disponível em: <<http://www.polis.org.br/download/27.pdf>>

VARIAN, H. **Microeconomia: princípios básicos**. Rio de Janeiro: Campus, 1994. 107 p.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas. 1997. 76 p.

VIVACRED. **O Vivacred no Rio**. Acesso em 04/abr./2005. Horário: 18h15min. Disponível em: <http://www.vivacred.com.br/historia_vivacred_rocinha.html>

WOLFF, A. **Três caminhos para o desenvolvimento: mercado, estado e sociedade civil**. Coleção democracia: a democracia como proposta. Rio de Janeiro: IBASE, 1991. 35-37, 66 p.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO APLICADO NA PESQUISA DE CAMPO

I OCUPAÇÃO PRINCIPAL

1.1 Ramo da atividade principal:

- () Indústria Tipo _____
 () Comércio Tipo _____
 () Serviços Tipo _____
 () Artesanato Tipo _____
 () Outros Qual? _____

1.2 Tempo de abertura e funcionamento do negócio:

- () Menos de 11 meses
 () De 1 a 2 anos
 () De 3 a 4 anos
 () De 5 a 6 anos
 () Acima de 7 anos

1.3 Localização da atividade microempresarial:

- () Na própria casa do empreendedor
 () Em imóvel exclusivo alugado
 () Em imóvel exclusivo próprio
 () Cômodo/espço anexo à casa do empreendedor
 () Ambulante
 () Feiras

1.4 Número de operações de crédito (giro ou fixo) com o Banco do Empreendedor Joseense (BEJ):

- () 1 a 3 vezes
 () 4 a 6 vezes
 () 7 a 10 vezes
 () Acima de 11 vezes

1.5 Principais mudanças ocorridas sobre a microempresa desde o período de início das operações de microcrédito:

- () Aquisição de máquinas e equipamentos
 () Aquisição de móveis
 () Construção e montagem de um novo espaço de trabalho
 () Reforma da área de trabalho
 () Ampliação da parcela de compras a vista
 () Abertura de uma segunda unidade de trabalho
 () Expansão de estoque de produtos
 () Registro legal do empreendimento
 () Ampliação do leque de produtos e serviços oferecidos
 () Abertura (início de atividade) da microempresa
 () Fechamento da microempresa
 () Outros Qual? _____

1.6 Você acredita que essas mudanças têm relação com sua participação no Banco do Empreendedor Joseense (BEJ)?

- () Sim

Não

2 DESEMPENHO OPERACIONAL DA MICROEMPRESA

2.1 Desde o início de suas operações com o microcrédito, qual sua estimativa para variação (crescimento ou redução) da renda mensal média da microempresa (%)?

- Até 2%
 De 3 a 5%
 De 6 a 10%
 Acima de 11%

2.2 No seu entender, houve aumento em sua renda, desde o momento inicial dos empréstimos com o Banco do Empreendedor Joseense (BEJ)?

- Sim, grande aumento
 Sim, um pequeno aumento
 A renda estabilizou-se
 Houve redução

2.3 Sua atividade apresenta algum retorno mensal?

- Sim
 Não

2.4 Qual a participação do rendimento da microempresa dentro do total de sua renda familiar (%)?

- Até 5%
 De 6 a 10%
 Acima de 11%

3 MERCADO DE COMPRA E VENDA DA MICROEMPRESA

3.1 Qual o local de compra do material utilizado em sua atividade?

- Na própria cidade
 Nas cidades próximas
 No próprio estado
 Em outros estados
 Fora do país

3.2 Qual é o destino de seus produtos (área de mercado)?

- Distribuidor atacadista
 Comércio varejista
 Consumidor final
 Outros

3.3 Como você classificaria o fornecedor de sua microempresa?

- Um único fornecedor informal
 Um único fornecedor formal
 Diversos fornecedores informais
 Diversos fornecedores formais
 Quaisquer fornecedores (formal e informal)

3.4 Qual a natureza do cliente de sua microempresa?

- Varejista
- Distribuidor atacadista
- Atravessador
- Consumidor final
- Outros

4 ESTRUTURA DE TRABALHO GERADO**4.1 Atualmente, qual o número de empregados permanentes que possui?**

- De 1 a 5 empregados permanentes
- De 6 a 10 empregados permanentes
- De 11 a 15 empregados permanentes
- De 16 a 20 empregados permanentes
- Acima de 21 empregados permanentes
- Nenhum

4.2 No início de suas operações com o Banco do Empreendedor Joseense (BEJ), qual o número de empregados que possuía?

- De 1 a 5 empregados
- De 6 a 10 empregados
- De 11 a 15 empregados
- De 16 a 20 empregados
- Acima de 21 empregados
- Nenhum

4.3 Quantos membros da família estão envolvidas na atividade da empresa, ANTES da solicitação do empréstimo do Banco do Empreendedor Joseense (BEJ)?

- De 1 a 3 membros
- De 4 a 6 membros
- De 7 a 10 membros
- Acima de 11 membros
- Nenhum

4.4 Quantos membros da família estão envolvidas na atividade da empresa, DEPOIS da solicitação do empréstimo do Banco do Empreendedor Joseense (BEJ)?

- De 1 a 3 membros
- De 4 a 6 membros
- De 7 a 10 membros
- Acima de 11 membros
- Nenhum

4.5 Remuneração do funcionário:

- Pagamento de salário fixo
- Salário proporcional ao produto (comissão)
- Sem remuneração

4.6 Qual o número de funcionários da empresa?

_____ funcionários

4.7- Os funcionários trabalham registrados em carteira de trabalho?

- Sim

() Não

4.8 Se a resposta for SIM, qual o número de funcionários?

_____ funcionários

4.9 Se a resposta for NÃO, qual o número de funcionários?

_____ funcionários

5 RELAÇÃO COM O SISTEMA FINANCEIRO

5.1 Microempresário possui conta bancária?

() Sim Quantas? _____

() Não

5.2 Possuía conta bancária ANTES de conseguir crédito no Banco do Empreendedor Joseense (BEJ)?

() Sim

() Não

5.3 A empresa é a única fonte de renda do empresário?

() Sim

() Não Se não, qual a outra fonte de renda? _____

5.4 Participação da renda do empreendedor, compreende:

() Fonte única de renda familiar

() De 60% a 80% da renda familiar

() De 40% a 59,9% da renda familiar

() Fonte complementar da renda familiar

5.5 De que forma o empreendedor utiliza o lucro?

() Comprando bens duráveis / eletrodomésticos, carros, propriedades

() Reinvestindo o capital na microempresa

() Aplicação do capital em uma operação bancária

() Saldando dívida antiga

() Problemas de saúde

() Outros Quais? _____

5.6 Já realizou operações de crédito em outras instituições ANTES da operação com o Banco do Empreendedor Joseense (BEJ)?

() Sim Quantas? _____

() Não

5.7 Se SIM, de que tipo?

() Empréstimos de amigos/familiares

() Bancos

() Cheque pré-datado, cheque-especial, cartão de crédito

() Financeiras

() Instituições de desenvolvimento (Sebrae, BNDES, entre outros)

() Financiamento de fornecedores/comerciantes

() Cooperativas de crédito

() Agiotas

5.8 Já realizou operações de crédito em outras instituições DEPOIS da operação com o Banco do Empreendedor Joseense (BEJ)?

- () Sim Quantas vezes? _____
 () Não

5.9 Se SIM, de que tipo?

- () Empréstimos de amigos/familiares
 () Bancos
 () Cheque pré-datado, cheque-especial, cartão de crédito
 () Financeiras
 () Instituições de desenvolvimento (Sebrae, BNDES, entre outros)
 () Financiamento de fornecedores/comerciantes
 () Cooperativas de crédito
 () Agiotas

5.10 Qual a vantagem do serviço de crédito oferecido pelo Banco do Empreendedor Joseense (BEJ)?

- () Taxa de juros baixa
 () Facilidade na obtenção do crédito (baixa exigência de garantias formais)
 () Rapidez para obtenção do crédito
 () Outros _____

5.11 Na ausência do Banco do Empreendedor Joseense (BEJ), qual teria sido o seu procedimento?

- () Teria optado por um empréstimo bancário
 () Acumularia capital para poder obter acesso ao crédito bancário
 () Seguiria com capital próprio, pois não teria condições de arcar com juros cobrados por um banco
 () Seguiria com capital próprio, pois não teria acesso ao crédito bancário
 () Recorreria a financeiras
 () Recorreria a familiares
 () Recorreria a um agiota
 () Fecharia a microempresa
 () Outros _____

5.12 Seria possível conseguir uma operação de crédito com juros mais baixos que a taxa oferecida pelo Banco do Empreendedor Joseense (BEJ)?

- () Sim Onde? _____
 () Não

6 DADOS PESSOAIS

6.1 É nascido na cidade de São José dos Campos?

- () Sim
 () Não

6.2 Se NÃO, qual a cidade/estado de nascimento?

Cidade: _____

Estado: _____

6.3 Há quanto tempo reside na cidade de São José dos Campos?

- () Há 6 meses
 () De 7 meses a 1 ano
 () De 2 a 3 anos
 () De 4 a 6 anos
 () De 7 a 10 anos
 () De 11 a 15 anos

Acima de 16 anos

6.4 Qual o estado civil?

Solteiro

Casado

Outros _____

6.5 Possui filhos?

Sim

Não

6.6 Se SIM, qual a quantidade de filhos?

De 1 a 3 filhos

De 4 a 6 filhos

De 7 a 9 filhos

Acima de 10 filhos

6.7 Número de familiares que vivem do rendimento da microempresa:

Apenas 1 pessoa

De 2 a 4 pessoas

De 5 a 7 pessoas

De 8 a 10 pessoas

Acima de 10 pessoas

6.8 Qual a sua idade?

De 18 a 29 anos

De 30 a 39 anos

De 40 a 49 anos

De 50 a 59 anos

Acima de 60 anos

6.9 Que grau de escolaridade possui?

Primário completo

Primário incompleto

Primeiro grau completo

Primeiro grau incompleto

Segundo grau completo

Segundo grau incompleto

Superior completo

Superior incompleto

Pós-graduação Qual o nível? _____

7 QUALIDADE DE VIDA FAMILIAR

7.1 Residência familiar:

Casa própria

Alugada

Cedida

Outros Qual? _____

7.2 Após o crédito obtido, houve alguma mudança em sua residência?

- Aquisição da casa-própria
 Pagamento da dívida da casa própria
 Construção da casa-própria
 Ampliação ou reforma Que tipo? _____
 Nenhuma mudança
 Outra Qual? _____

7.3 Lista de bens duráveis (posse com relação com a operação do microcrédito):

Produtos	ANTES do empréstimo		DEPOIS do empréstimo	
	Tinha	Não tinha	Tenho	Não tenho
Geladeira				
Freezer				
Máquina de lavar roupas				
Televisão de 29 polegadas				
Microondas				
DVD				
Carro				
Microcomputador				
Plano de Saúde				

ANEXO 1 – PROTOCOLO DE APROVAÇÃO DO COMITÊ DE ÉTICA

ANEXO 2 – LEI 11.110/05 DO MICROCRÉDITO



Presidência da República Casa Civil Subchefia para Assuntos Jurídicos

LEI Nº 11.110, DE 25 DE ABRIL DE 2005.

Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO e altera dispositivos da Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990, que dispõe sobre a extinção e dissolução de entidades da administração pública federal; da Lei nº 9.311, de 24 de outubro de 1996, que institui a Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira – CPMF; da Lei nº 9.872, de 23 de novembro de 1999, que cria o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda – FUNPROGER; da Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, que dispõe sobre a instituição de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor; e da Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003, que dispõe sobre o direcionamento de depósitos a vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores; e dá outras providências.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

Art. 1º Fica instituído, no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO, com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares.

§ 1º São beneficiárias do PNMPO as pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, a serem definidas em regulamento, especificamente para fins do PNMPO.

§ 2º O PNMPO tem por finalidade específica disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado.

§ 3º Para os efeitos desta Lei, considera-se microcrédito produtivo orientado o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica, devendo ser considerado, ainda, que:

I - o atendimento ao tomador final dos recursos deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio,

para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;

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

III - o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este e em consonância com o previsto nesta Lei.

§ 4º São recursos destinados ao PNMPO os provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT e da parcela dos recursos de depósitos a vista destinados ao microcrédito, de que trata o art. 1º da Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003.

§ 5º São instituições financeiras autorizadas a operar no PNMPO:

I - com os recursos do FAT, as instituições financeiras oficiais, de que trata a Lei nº 8.019, de 11 de abril de 1990; e

II - com a parcela dos recursos de depósitos bancários a vista, as instituições relacionadas no art. 1º da Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003, na redação dada pelo art. 11 desta Lei.

§ 6º Para os efeitos desta Lei, são instituições de microcrédito produtivo orientado:

I - as cooperativas singulares de crédito;

II - as agências de fomento, de que trata a Medida Provisória nº 2.192-70, de 24 de agosto de 2001;

III - as sociedades de crédito ao microempreendedor, de que trata a Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001; e

IV - as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, de que trata a Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999.

§ 7º Os bancos de desenvolvimento, as agências de fomento de que trata o inciso II do § 6º deste artigo, os bancos cooperativos e as centrais de cooperativas de crédito também poderão atuar como repassadores de recursos das instituições financeiras definidas no § 5º deste artigo para as instituições de microcrédito produtivo orientado definidas no § 6º deste artigo.

Art. 2º As instituições financeiras de que trata o § 5º do art. 1º desta Lei atuarão no PNMPO por intermédio das instituições de microcrédito produtivo orientado nominadas no § 6º do art. 1º por meio de repasse de recursos, mandato ou aquisição de operações de crédito que se enquadrarem nos critérios exigidos pelo PNMPO e em conformidade com as Resoluções do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador - Codefat e do Conselho Monetário Nacional – CMN.

Parágrafo único. Para atuar diretamente no PNMPO, as instituições financeiras de que trata o § 5º do art. 1º desta Lei deverão constituir estrutura própria para o desenvolvimento desta atividade, devendo habilitar-se no Ministério do Trabalho e Emprego demonstrando que suas operações de microcrédito produtivo orientado serão realizadas em conformidade com o § 3º do art. 1º desta Lei.

Art. 3º O Conselho Monetário Nacional - CMN e o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador - Codefat, no âmbito de suas respectivas competências, disciplinarão:

I - as condições de repasse de recursos e de aquisição de operações de crédito das instituições de microcrédito produtivo orientado pelas instituições financeiras operadoras;

II – as condições de financiamento das instituições de microcrédito produtivo aos tomadores finais dos recursos, estabelecendo, inclusive, estratificação por renda bruta anual que priorize os segmentos de mais baixa renda dentre os beneficiários do PNMPO;

III – os requisitos para a habilitação das instituições de microcrédito produtivo orientado no PNMPO, dentre os quais deverão constar:

a) cadastro e termo de compromisso no Ministério do Trabalho e Emprego;

b) plano de trabalho a ser aprovado pela instituição financeira, que deverá conter, dentre outros requisitos, definição da metodologia de microcrédito produtivo orientado a ser utilizada, da forma de acompanhamento dos financiamentos, com os respectivos instrumentos a serem utilizados, e dos índices de desempenho;

IV – os requisitos para a atuação dos bancos de desenvolvimento, das agências de fomento, dos bancos cooperativos e das centrais de cooperativas de crédito na intermediação de recursos entre as instituições financeiras e as instituições de microcrédito produtivo orientado.

§ 1º Quando a fonte de recursos utilizados no PNMPO for proveniente do FAT, o Codefat, além das condições de que trata o **caput** deste artigo, deverá definir:

I - os documentos e informações cadastrais exigidos em operações de microcrédito;

II - os mecanismos de fiscalização e de monitoramento do PNMPO;

III - o acompanhamento, por amostragem, pelas instituições financeiras operadoras nas instituições de microcrédito produtivo orientado e nos tomadores finais dos recursos; e

IV - as condições diferenciadas de depósitos especiais de que tratam o art. 9º da Lei nº 8.019, de 11 de abril de 1990, com a redação dada pelo art. 1º da Lei nº 8.352, de 28 de dezembro de 1991; o art. 4º da Lei nº 8.999, de 24 de fevereiro de 1995; e o art. 11 da Lei nº 9.365, de 16 de dezembro de 1996, com a redação dada pelo art. 8º da Lei nº 9.872, de 23 de novembro de 1999.

§ 2º As operações de crédito no âmbito do PNMPO poderão contar com a garantia do Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda – Funproger, instituído pela Lei nº 9.872, de 23 de novembro de 1999, observadas as condições estabelecidas pelo Codefat.

Art. 4º Fica permitida a realização de operações de crédito a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, no âmbito do PNMPO, sem a exigência de garantias reais, as quais podem ser substituídas por formas alternativas e adequadas de garantias, a serem definidas pelas instituições financeiras operadoras, observadas as condições estabelecidas em decreto do Poder Executivo.

Art. 5º O Ministério do Trabalho e Emprego poderá celebrar convênios, acordos, ajustes e outros instrumentos que objetivem a cooperação técnico-científica com órgãos do setor público e entidades privadas sem fins lucrativos, no âmbito do PNMPO.

Art. 6º Fica criado o Comitê Interministerial do PNMPO para subsidiar a coordenação e a implementação das diretrizes previstas nesta Lei, receber, analisar e elaborar proposições direcionadas ao Codefat e ao CMN, de acordo com suas respectivas atribuições, cabendo ao Poder Executivo regulamentar a composição, organização e funcionamento do Comitê.

Art. 7º A alínea a do § 2º do art. 11 da Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 11

§ 2º

a) por intermédio da destinação de aplicações financeiras, em agentes financeiros públicos ou privados, para lastrear a prestação de aval parcial ou total ou fiança nas operações de crédito destinadas a microempresas e empresas de pequeno porte; para lastrear a prestação de aval parcial ou total ou fiança nas operações de crédito e aquisição de carteiras de crédito destinadas a sociedades de crédito ao microempreendedor, de que trata o art. 1º da Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, e a organizações da sociedade civil de interesse público que se dedicam a sistemas alternativos de crédito, de que trata a Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999; e para lastrear operações no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado;

....." (NR)

Art. 8º O **caput** do art. 8º da Lei nº 9.311, de 24 de outubro de 1996, passa a vigorar acrescido do seguinte inciso VIII:

"Art. 8º

VIII - nos lançamentos a débito nas contas especiais de depósito a vista tituladas pela população de baixa renda, com limites máximos de movimentação e outras condições definidas pelo Conselho Monetário Nacional - CMN e pelo Banco Central do Brasil.

....." (NR)

Art. 9º O § 3º do art. 2º da Lei nº 9.872, de 23 de novembro de 1999, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 2º

§ 3º O limite estabelecido no inciso I do **caput** deste artigo poderá ser ampliado pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador - Codefat, mediante proposta do Ministro de Estado do Trabalho e Emprego, até o valor de R\$ 200.000.000,00 (duzentos milhões de reais)." (NR)

Art. 10. O inciso I do caput do art. 1º da Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 1º

I - terão por objeto social a concessão de financiamentos a pessoas físicas e microempresas, com vistas na viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor, podendo exercer outras atividades definidas pelo Conselho Monetário Nacional;

....." (NR)

Art. 11. O **caput** do art. 1º e o inciso VI do art. 2º da Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003, passam a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 1º Os bancos comerciais, os bancos múltiplos com carteira comercial e a Caixa Econômica Federal manterão aplicada em operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores parcela dos recursos oriundos dos depósitos a vista por eles captados, observadas as seguintes condições:

....." (NR)

"Art. 2º

.....
VI - o valor máximo do crédito por cliente;
....." (NR)

Art. 12. Fica a União autorizada, exclusivamente para a safra 2004/2005, a conceder cobertura do Seguro da Agricultura Familiar – "Proagro Mais" a agricultores que não efetuaram, em tempo hábil, a comunicação ao agente financeiro do cultivo de produto diverso do constante no instrumento de crédito, desde que este produto substituto seja passível de amparo pelo "Proagro Mais" e o respectivo Município haja decretado estado de calamidade ou de emergência em função da estiagem, devidamente reconhecido pelo governo federal.

Parágrafo único. O CMN disciplinará a aplicação da excepcionalidade de que trata este artigo, definindo as demais condições e realizando as necessárias adequações orçamentárias.

Art. 13. Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 25 de abril de 2005; 184^º da Independência e 117^º da República.

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA
Antonio Polocci Filho
Ricardo José Ribeiro Berzoini