

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

**ESCOLA BRASILEIRA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E DE EMPRESAS
MESTRADO EXECUTIVO EM GESTÃO EMPRESARIAL**

**MICROCRÉDITO NO BRASIL: ANÁLISE DAS
PRINCIPAIS INICIATIVAS E RESULTADOS**

DISSERTAÇÃO APRESENTADA À ESCOLA BRASILEIRA DE ADMINISTRAÇÃO
PÚBLICA E DE EMPRESAS PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE

RODRIGO CIPRIANI DE CARVALHO

Rio de Janeiro - 2021

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
ESCOLA BRASILEIRA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E DE EMPRESAS

RODRIGO CIPRIANI DE CARVALHO

**MICROCRÉDITO NO BRASIL: ANÁLISE DAS PRINCIPAIS INICIATIVAS E
RESULTADOS**

RIO DE JANEIRO

2021

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
ESCOLA BRASILEIRA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E DE EMPRESAS

RODRIGO CIPRIANI DE CARVALHO

**MICROCRÉDITO NO BRASIL: ANÁLISE DAS PRINCIPAIS INICIATIVAS E
RESULTADOS**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado Executivo Profissional, da Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getulio Vargas como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Gustavo
Medeiros Barbosa

RIO DE JANEIRO

2021

Carvalho, Rodrigo Cipriani de
Microcrédito no Brasil: análise das principais iniciativas e resultados / Rodrigo
Cipriani de Carvalho. – 2021.
78 f.

Dissertação (mestrado) - Escola Brasileira de Administração Pública e de
Empresas, Centro de Formação Acadêmica e Pesquisa.
Orientador: Luiz Gustavo Medeiros Barbosa.
Inclui bibliografia.

1. Microfinanças - Brasil. 2. Pobreza. 3. Créditos. 4. Empréstimo bancário. 5.
Pequenas e médias empresas - Financiamento. I. Barbosa, Luiz Gustavo
Medeiros. II. Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas. Centro
de Formação Acadêmica e Pesquisa. III. Título.

CDD – 332.041

RODRIGO CIPRIANI DE CARVALHO

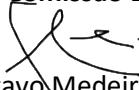
“MICROCRÉDITO NO BRASIL: ANÁLISE DAS PRINCIPAIS INICIATIVAS E RESULTADOS”.

Dissertação apresentado(a) ao Curso de Mestrado Profissional Executivo em Gestão Empresarial do(a) Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas para obtenção do grau de Mestre em Administração.

Data da defesa: 26/02/2021

ASSINATURA DOS MEMBROS DA BANCA EXAMINADORA

Presidente da Comissão Examinadora: Prof^o Luiz Gustavo Medeiros Barbosa



Luiz Gustavo Medeiros Barbosa
Orientador

p/ 
Álvaro Bruno Cyrino
Membro

p/ 
Saulo Barroso Rocha
Membro

Nos termos da Lei nº 13.979 de 06/02/20 - DOU nº 27 de 07/02/20 e Portaria MEC nº 544 de 16/06/20 - DOU nº 114 de 17/06/20 que dispõem sobre a suspensão temporária das atividades acadêmicas presenciais e a utilização de recursos tecnológicos face ao COVID-19, as apresentações das defesas de Tese e Dissertação, de forma excepcional, serão realizadas de forma remota e síncrona, incluindo-se nessa modalidade membros da banca e discente.


Flávio Carvalho de Vasconcelos
Diretor


Antonio de Araujo Freitas Junior
Pró-Reitor de Ensino, Pesquisa e Pós-Graduação FGV
Antonio Freitas, PhD
Pró-Reitor de Ensino, Pesquisa e Pós-Graduação
Fundação Getúlio Vargas

Instrução Normativa nº 01/19, de 09/07/19 - Pró-Reitoria FGV

Em caso de participação de Membro(s) da Banca Examinadora de forma não-presencial*, o Presidente da Comissão Examinadora assinará o documento como representante legal, delegado por esta I.N.

*Skype, Videoconferência, Apps de vídeo etc

Dedico esta dissertação aos meus pais, à
minha família e à minha mulher Paula.
Sem a ajuda de vocês, não seria possível
superar todas as dificuldades encontradas
ao longo desse processo.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente aos meus pais, José Alberto e Eulina, os quais sempre me estimularam muito no processo de construção do meu caráter, na minha busca por conhecimento e na minha formação como indivíduo. Sem eles, nada disso seria possível.

Agradeço à minha família, e, em especial, às minhas tias Alda e Ilva, as quais estiveram presentes o tempo todo ao meu lado e me ajudaram além do possível para que este curso fosse realizado e concluído. Posso afirmar que essas palavras não são suficientes para expressar todo o meu agradecimento.

Agradeço à minha mulher Paula, a qual, durante todo o curso, esteve ao meu lado nos momentos mais difíceis e desafiadores, sempre me ajudando a continuar e permanecer firme no caminho, ainda que tudo parecesse perdido em algumas situações. Estaremos sempre juntos, superando tudo!

Agradeço aos meus amigos, os quais entenderam todas as ausências de eventos ocorridos durante o curso em decorrência de entregas de trabalhos, resenhas, apresentações e aulas extras. A eles dedico o meu mais intenso carinho e gratidão por tudo.

Agradeço ao meu orientador, Prof. Luiz Gustavo, o qual sempre me auxiliou e abriu os caminhos para o amadurecimento do meu aprendizado durante o curso, sobretudo nos momentos em que nada parecia ter solução, onde oferecia uma palavra de conforto e dizia que tudo iria dar certo. Muito obrigado!

Agradeço à EBAPE, a todos os funcionários, professores e colaboradores, os quais sempre agiram com presteza e dedicação para todas as situações do mundo acadêmico, por mais complicadas que fossem. Vocês também são responsáveis por essa realização.

Por fim, agradeço aos meus amigos do MEX-2019, os quais sempre estiveram presentes, nos (muito) bons e maus momentos, sempre ajudando uns aos outros e celebrando sempre que possível com bom humor e presteza. Espero manter contato com todos por muito tempo!

RESUMO

Esta dissertação analisa o panorama do microcrédito no Brasil e as atuais práticas das principais instituições que dão acesso a esse crédito a micro e pequenos empreendedores, bem como os fatores que podem indicar um maior êxito da iniciativa. Para isso, é feita uma revisão da literatura sobre microcrédito, bem como a análise de alguns estudos de caso sobre iniciativas individuais. Foi observado que o acesso ao microcrédito no Brasil, apesar de estar crescendo, ainda é muito incipiente, pois 84% dos microempreendedores em 2019 não chegaram sequer a solicitar qualquer tipo de crédito. Foi identificado ainda que a maior iniciativa de microcrédito do Brasil, o Crediamigo, possui uma série de características que podem ser vistas como superiores às das demais iniciativas, como por exemplo a quantidade de clientes ativos, as menores taxas de juros e de inadimplência, uma maior atuação dos agentes de crédito e a forte presença de subsídios governamentais. As limitações da presente pesquisa se dão sobretudo no fato da dificuldade de se obter dados sobre algumas instituições de crédito, bem como a impossibilidade de se realizar pesquisas junto aos microempreendedores, diante do cenário da pandemia de COVID-19. Como contribuições para a sociedade, podemos dizer que as instituições de crédito e microcrédito mais tradicionais devem buscar cada vez mais se basear no modelo estabelecido pelo Banco do Nordeste, fortalecendo a figura do agente de crédito, reduzindo aspectos burocráticos e de análise de crédito, bem como oferecer taxas de juros menores, para assim poderem de fato ajudar no acesso a crédito dos microempreendedores e promover o desenvolvimento econômico e social, além de aumentarem suas participações nesse mercado que ainda é pouco explorado.

Palavras-Chave: Microfinanças. Pobreza. Crédito. Empréstimo.

ABSTRACT

This dissertation analyzes the panorama of microcredit in Brazil and the current practices of the main institutions that give access to this type of credit to micro and small entrepreneurs, as well as factors that may indicate a greater success of this initiative. For this, a literature review on microcredit is made, as well as the analysis of some case studies on individual initiatives. It was observed that access to microcredit in Brazil, despite growing, is still very incipient, as 84% of microentrepreneurs in 2019 did not even apply for any type of credit. It was also identified that the largest microcredit initiative in Brazil, *Crediamigo*, has a series of characteristics that are superior to other initiatives, such as number of active customers, lowest interest and default rates, a greater performance by credit agents and the strong presence of government subsidies. The limitations of this research are mainly because it is difficult to obtain data on some credit institutions, as well as the impossibility of conducting research with microentrepreneurs, given the scenario of the COVID-19 pandemic. As contributions to society, we see that the more traditional credit and microcredit institutions should increasingly seek to be based on the model established by *Crediamigo*, strengthening the figure of the credit agent, reducing bureaucratic and credit analysis aspects, as well as how to offer lower interest rates, so that they can in fact help the access to credit to microentrepreneurs and promote economic and social development, in addition to increasing their participation in this market that is still little explored.

Keywords: Microfinance. Poverty. Credit. Loan.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Comparação entre Instituições Financeiras Públicas e Privadas	5
Figura 2: Impacto das MPEs no PIB brasileiro - em %	13
Figura 3: Visão histórica da origem do crédito	23
Figura 4: Metodologia	47
Figura 5: Atuação das IMFs na América Latina	48
Figura 6: Valores concedidos em microcrédito 2008 – 2018.	53
Figura 7: Empreendedores que procuram empréstimo.	54
Figura 8: Sucesso dos empréstimos em diferentes tipos de Instituições Financeiras.	55
Figura 9 – Mapa-resumo do microcrédito com e sem a figura ativa do agente de crédito.....	58

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Limites de faturamento de micro e pequenas empresas.	10
Quadro 2: Atividades Econômicas.	11
Quadro 3: Cronologia do microcrédito no mundo.	24
Quadro 4: Cronologia do microcrédito no Brasil.	26
Quadro 5: Características das principais iniciativas de microcrédito no mundo.	30
Quadro 6: Principais problemas do microcrédito e sugestões de correção.	43
Quadro 7: Variáveis do microcrédito em locais escolhidos.	48
Quadro 8: Microcrédito em Instituições selecionadas.	52
Quadro 9 – Comparativo de indicadores do agente de crédito Crediamigo x AgeRio	56
Quadro 10: Comparativo entre instituições de microcrédito selecionadas	61
Quadro 11: Comparação entre o Crediamigo e outros programas de Microcrédito no Brasil.	62

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	1
1.1 Relevância do Tema e justificativa	6
1.2 Problema de pesquisa	7
2 OBJETIVOS	9
2.1 Geral	9
2.2 Específicos	9
2.3 Delimitação da Pesquisa	9
3 REFERENCIAL TEÓRICO.....	10
3.1 Compreendendo e distinguindo os tipos de micro e pequenas empresas	10
3.2 Os bancos e suas condições de empréstimo	14
3.3 Visão histórica da origem do crédito em geral	16
3.4 A história e conceito de Microcrédito.....	23
3.4.1 História do Microcrédito	23
3.4.2 Conceito de Microcrédito	28
3.5 Aplicações do Microcrédito no Mundo	29
3.5.1 Microcrédito: uma percepção de mercado	30
3.5.2 Desenvolvimento do Microcrédito.....	32
3.6 Chegada do Microcrédito ao Brasil	34
3.7 O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)	37
3.8 Controvérsia a respeito do microcrédito.....	41
4 MÉTODO DE PESQUISA	45
4.1 Tipo de Pesquisa	45
5 RESULTADOS	48
5.1 Dados sobre Microcrédito na América Latina, Caribe e Brasil.....	48
5.2 Microcrédito e as especificidades da realidade brasileira	49
5.3 Critérios, indicadores e resultados do microcrédito no Brasil	59
6 DISCUSSÃO	63
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	70
8 REFERÊNCIAS	72
ANEXOS	79

1 INTRODUÇÃO

Empreender é uma tarefa que demanda recursos de ordem administrativa, humanos e, principalmente, financeiros. Com isso, verifica-se que, em países como o Brasil, o empreendedor enfrenta desafios maiores, principalmente aqueles que se encontram nas camadas mais baixas da população, no setor informal ou ainda em pequenos negócios que estão em fase inicial.

Em âmbito nacional, há uma grande estratificação social, onde muitos, cerca de 40 milhões de brasileiros que ocupam as classes menos favorecidas, se veem limitados a investir no negócio próprio, isso porque a renda é suficiente apenas para satisfazer as necessidades básicas, como alimentação, moradia e saúde.

Dessa forma, verifica-se que essas pessoas, quando buscam empreender, possuem dificuldades na hora de fazer um empréstimo e se deparam com juros altos, muita burocracia e até um certo preconceito ao solicitar auxílio para empreender.

Levando em consideração que, de acordo com dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas empresas - SEBRAE, as micro e pequenas empresas são aquelas que mais empregam no país e fazem a economia circular, a sociedade como um todo e, principalmente, a economia do país, sofrem impactos negativos com a burocratização dos empréstimos aos microempreendedores.

Nesse mesmo sentido, verifica-se que as grandes instituições financeiras, em geral, adotam uma maior burocracia ao emprestar aos microempresários, já que consideram que eles não possuem indicadores econômicos confiáveis e, principalmente, garantias de honrar com os compromissos realizados. Levando-se em consideração, de acordo com dados do SEBRAE (2020), de que em média a renda familiar desses microempreendedores é de cerca de 4 salários-mínimos, percebemos que realmente torna-se delicada a questão da concessão de empréstimos.

Do ponto de vista histórico e da origem do crédito, é possível observar que, na idade média, por exemplo, a maior forma de autoridade veio da religião, seja a Bíblia cristã em toda a Europa ou o Alcorão no Oriente Médio. Ambas as religiões proibiram a prática de emprestar (ou emprestar com juros). No entanto, de acordo com León (1981) a Torá dos judeus permitia o empréstimo, embora apenas permitisse que os juros fossem cobrados de não judeus.

Com os judeus sendo as únicas pessoas com permissão para emprestar dinheiro, eles logo ganharam uma reputação bastante desagradável e que indiscutivelmente levou à sua perseguição. Porém, ao longo do tempo, os enormes benefícios econômicos dos empréstimos foram lentamente percebidos, levando assim à diluição das restrições e o desenvolvimento das funções bancárias tradicionais que se conhece e se aprecia hoje.

Dessa forma, percebe-se que o processo de empréstimo evoluiu para um procedimento financeiro complexo, repleto de variáveis e métodos diferentes de análise de crédito e pagamentos. Assim, conforme identificado, as micro e pequenas empresas, sobretudo no Brasil, ainda enfrentam dificuldades de financiamento porque os bancos exigem comprovações de rendimentos e diversas formalidades, mas essas empresas são relativamente jovens, inexperientes, informais e possuem poucos indicadores econômicos tangíveis ou garantias reais. Além disso, a maioria dos microempreendedores também carece de boa reputação de crédito na pessoa física e estão expostos a enormes riscos operacionais.

Assim, as características da empresa e do proprietário, a disponibilidade de garantias, bem como as características do relacionamento empresa-credor também podem desempenhar papéis cruciais nas decisões de empréstimo. Há um grande argumento de que pequenas instituições financeiras tendem a ter uma vantagem comparativa sobre as grandes instituições ao emprestar para micro e pequenas empresas, usando condições de empréstimo baseadas em informações de relacionamento, enquanto os grandes bancos se utilizam de empréstimo baseadas em informações demonstrativas.

Silveira (2015) argumenta que os grandes bancos preferem emprestar para empresas que possuem demonstrações financeiras auditadas, pontuações de crédito coletadas de históricos de pagamentos anteriores e contas a receber, entre outras técnicas de empréstimo – ou seja, completamente fora do perfil das microempresas brasileiras.

Os bancos pequenos, por outro lado, dependem da construção de relacionamentos ao longo do tempo com proprietários de pequenos negócios e membros da comunidade local. Assim, possuem indicadores capazes de demonstrar o caráter e fidelidade às obrigações monetárias de dada empresa, como sua

capacidade de reembolsar empréstimos, frequência de depósitos ou nível de compromisso com quaisquer outros serviços financeiros prestados pelo banco.

Dados esses fatores, quando as pequenas empresas finalmente obtêm crédito junto aos credores, são a custos relativamente altos, em comparação à grandes empresas. Nessa condição, alguns dos principais determinantes da disposição e capacidade dos bancos de conceder crédito aos tomadores de pequenas empresas são os efeitos do tamanho do banco e de outras características do mercado bancário.

No entanto, nesse cenário onde há um impasse entre microempreendedores que necessitam que crédito e bancos que adotam rígidas burocracias, introduziu-se no mundo e, posteriormente no Brasil, o estímulo a uma outra modalidade de crédito voltada para esse setor: o microcrédito.

A definição do termo, de acordo com um de seus maiores disseminadores, o economista Muhammad Yunus, é que o microcrédito se trata da concessão de pequenos empréstimos voltados aos pobres e microempreendedores de baixa renda, sem a necessidade de garantias, porém com um sistema que ficou conhecido como aval solidário, onde grupos de mutuários são corresponsáveis pelo pagamento das dívidas.

Yunus implementou o microcrédito em uma região pobre da Índia, fundando o *Grameen Bank*, e a iniciativa foi um sucesso do ponto de vista social, pois foi capaz de estimular os investimentos em pequenos negócios da população de baixa renda que antes era desassistida pelo sistema bancário tradicional.

O microcrédito passou então a ser visto em outros países como um modelo capaz de combater a desigualdade social e promover o acesso a crédito de novos grupos.

A atuação governamental no incentivo aos empréstimos pode ser vista como uma ação estratégica, levando-se em consideração que desde o início da própria civilização os empréstimos têm atuado, de alguma forma, no desenvolvimento socioeconômico. Verifica-se, na história, que o enorme progresso da civilização não estaria onde está hoje sem os empréstimos agindo como combustível de ignição (GEORGE, 1993).

Porém, a atuação do governo no microcrédito foi alvo de críticas de diversos autores, sendo apontada como motivo de falha de vários programas ao redor do

mundo. A questão dos subsídios foi vista como desmotivadora para que o crédito fosse concedido a quem realmente precisava, bem como à falta de eficiência dos programas, levando cada vez mais a busca por iniciativas autossustentáveis, preferencialmente sem ajuda externa de governos ou organizações não-governamentais (ONGs).

No Brasil, o estímulo ao microcrédito se deu sobretudo com a atuação do Estado, por meio de leis, incentivos e iniciativas de instituições públicas, como por exemplo, podemos destacar o Crediamigo do Banco do Nordeste e no estado do Rio de Janeiro, a Agência Estadual de Fomento (AgeRio).

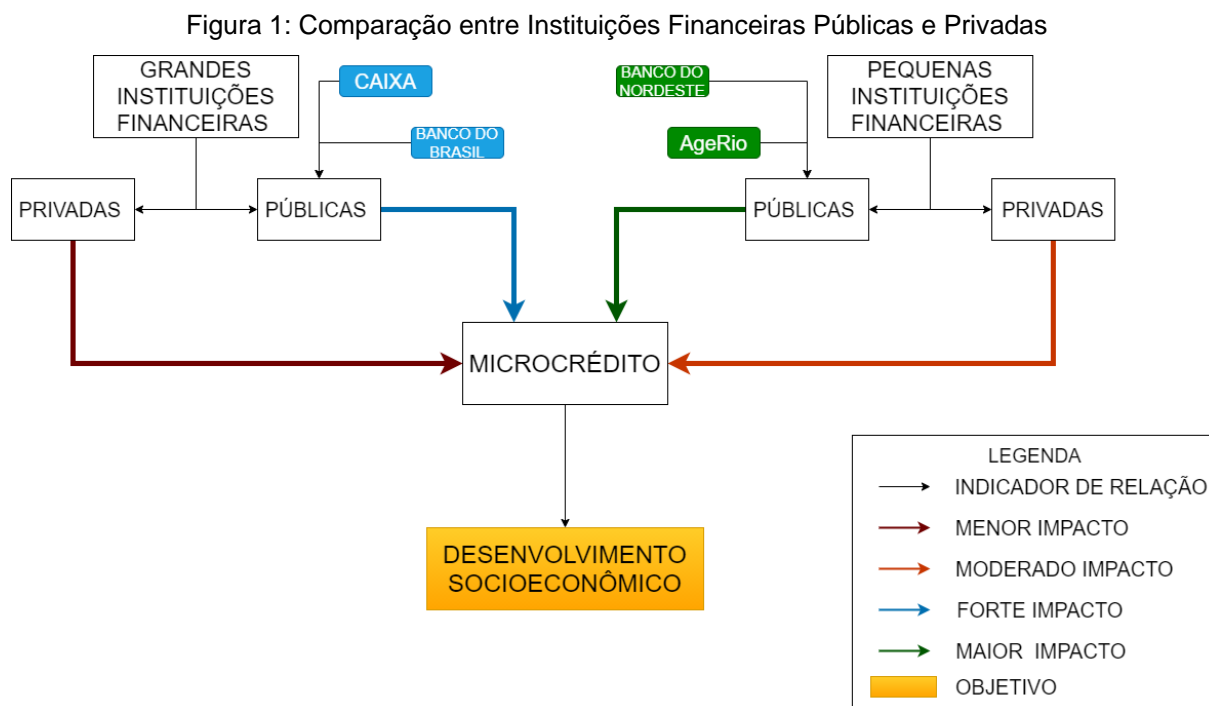
No cenário brasileiro, foi identificado que os grandes bancos públicos, como a Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil, possuem programas voltados aos micros e pequenos empreendedores. Já os bancos privados, como Santander e Bradesco, por exemplo, possuem programas menos abrangente e mais burocráticos. Por outro lado, bancos regionais menores, como é o caso do Banco do Nordeste, possuem as melhores condições de empréstimos para investimento no negócio próprio.

O microcrédito, praticado com melhores taxas de juros e procedimentos menos burocráticos, são vistos por alguns como uma solução para tornar o crédito mais acessível para as pessoas que estariam tradicionalmente com menos acesso ao sistema bancário ou sem possibilidades de oferecer garantias, ou seja, de perfil compatível com o microempreendedor brasileiro.

Ressalta-se que o microcrédito está inserido em um conceito mais amplo e abrangente que é o conceito de microfinanças, que são todos os produtos e serviços financeiros como poupança, seguro, cartão de crédito ou o próprio crédito destinado à população de baixa renda. E o microcrédito é o principal serviço ou mais conhecido serviço das microfinanças.

O microcrédito pode ser de consumo ou produtivo. O de consumo é o mais comum e é muito conhecido no Brasil como microcrédito consignado, sendo utilizado por aposentados, pensionistas e funcionários públicos. Já o microcrédito produtivo, como o próprio nome diz, é destinado, exclusivamente para atividades econômicas produtivas.

Além do consumo e do produtivo, existe uma outra modalidade específica, definida pela Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005 e reestruturado pela Lei nº 13.636, de 20 de março de 2018, que é o Microcrédito Produtivo e Orientado – MPO. Esta modalidade, além de ser destinada ao financiamento das atividades econômicas produtivas, requer o acompanhamento por um agente, chamado de agente de crédito. Na Figura (01), apresenta-se um pequeno resumo do que foi tratado até o momento.



Fonte: Elaboração do Autor, com base nos autores citados (2021)

Assim, percebe-se que os pequenos bancos buscam ser os maiores credores de micro e pequenas empresas, as quais são de alguma forma excluídas do crédito tido como tradicional. Porém, a forma de custeio do microcrédito, com impactos na taxa de juros e de inadimplência, os diferentes critérios na concessão e acompanhamento do microcrédito, principalmente no tocante à orientação dos empreendedores para a utilização do crédito concedido, podem estar trazendo grandes impactos nos programas brasileiros de Microcrédito Produtivo Orientado, dessa forma, dá-se a importância de pesquisas se debruçarem sob o assunto.

Para muitos países em desenvolvimento, o crédito destinado às micro e pequenas empresas pode ser considerado como um instrumento importante para a redução da pobreza. A suposição amplamente aceita é a de que fornecer serviços financeiros a famílias de baixa renda permite que eles se tornem

microempreendedores, acumulem poupança, melhorem sua renda, suavizem o consumo e gerenciem riscos, podendo eventualmente escapar do ciclo vicioso da pobreza (MORDUCH, 2000).

Mesmo assim, ainda existe muita controvérsia a respeito do efeito do microcrédito da sua capacidade de reduzir a desigualdade e promover o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, sobretudo quais seriam as práticas mais bem sucedidas de uma iniciativa de microcrédito produtivo orientado, no cenário brasileiro, que promovem um maior acesso ao crédito, sendo assim, faz-se necessária a análise de diversas iniciativas de microcrédito no Brasil, bem como seus critérios, indicadores e resultados.

1.1 Relevância do Tema e justificativa

A história dos empréstimos comerciais é a chave para prever as novas formas de organização social do dinheiro. Dessa forma, verifica-se que a temática ainda carece de maiores estudos sobre a macro organização dos empréstimos no Brasil, principalmente no que se refere às micro e pequenas empresas no contexto urbano, visto que há em número considerável estudos voltados ao ambiente rural.

Nesse sentido, busca-se maiores estudos das principais iniciativas de microcrédito no país, através dos indicadores disponíveis, identificar quais são as dificuldades enfrentadas por pequenas e micro empresas para conseguir crédito junto às instituições financeiras e de que forma o seu desenvolvimento é impactado pelas rígidas burocracias e altas taxas de juros. Além, disso, ainda não se sabe qual a interferência ou o impacto no desenvolvimento dessas empresas, não apenas do ponto de vista econômico, mas também social.

O presente trabalho aborda algumas das interações entre o microcrédito e a sua relação com as micro e pequenas empresas no Brasil, localizadas em diferentes regiões do país. A importância do estudo se dá em primeiro lugar, porque as micro e pequenas empresas contribuem significativamente para o PIB nacional e o setor financeiro formal não cobre todas as necessidades de serviços financeiro dentro do país.

Em segundo lugar, verifica-se que os microempreendedores carecem de oportunidades financeiras acessíveis, sendo esse um dos principais obstáculos aos

seus negócios. Por último, o país tem apresentado um crescimento no complexo mercado de microcréditos, com uma variedade de provedores de serviços financeiros, cada um com diferentes critérios, requisitos e objetivos.

Assim, verifica-se a necessidade de maiores estudos visando as oportunidades de desenvolvimento de pequenas empresas, no âmbito nacional, frente às oportunidades de crédito existentes no país. Dessa forma, o tema se torna relevante ao buscar traçar um panorama do microcrédito no Brasil por meio de indicadores que possam fornecer dados concretos sobre a sua situação, capazes de propiciar o atual diagnóstico das iniciativas atuais de microcrédito e ainda orientar iniciativas futuras, no tocante aos melhores critérios, indicadores e requisitos para sua operação bem sucedida a todas as partes.

1.2 Problema de pesquisa

As pequenas e médias empresas cumprem tarefas importantes no sistema econômico, criam empregos, contribuem para o Produto Interno Bruto (PIB) e se engajam em outras atividades importantes do sistema socioeconômico. Porém, enfrentam muitas desvantagens em relação às grandes empresas, principalmente no que se refere aos métodos de financiamento.

Observa-se que existe no mercado de crédito uma menor disponibilidade de opções de financiamento, especialmente para empreendedores individuais. E quando esses micro e pequenos empresários possuem crédito, normalmente é com taxas mais elevadas, o que faz o custo ser relativamente mais alto.

Além das taxas de juros mais elevadas, também é oferecido um valor muito menor, dessa forma, os microempreendedores não são os clientes mais populares de instituições bancárias tradicionais. Os bancos normalmente consideram que essas empresas não possuem um alto valor de ativos por causa da depreciação que poderia criar o espaço para reinvestimento contínuo.

Nesse cenário, o microcrédito aparece como uma proposta mais interessante para esse grupo. De acordo com Morduch (2000), o microcrédito pode ser tido como uma das mais promissoras esperanças para o alívio da pobreza em países em desenvolvimento. O microcrédito surge como um dos caminhos para combater a

pobreza e desenvolver a capacidade institucional dos sistemas financeiros de emprestar dinheiro para micro e pequenas empresas.

As empresas que não possuem um alto capital de giro, normalmente são excluídas do sistema bancário por falta de garantias, mas o movimento do microcrédito explora novas estruturas contratuais e formas organizacionais que reduzem o risco e os custos de se fazer pequenos empréstimos sem garantia.

Portanto, visa-se analisar as principais iniciativas de microcrédito no Brasil nos últimos anos, por meio de revisão bibliográfica de publicações acadêmicas e estudo comparativo de alguns estudos de caso sobre os programas, verificar quais são os seus principais indicadores e identificar as características que podem apontar um maior êxito em relação à operação de crédito. Nesse contexto, levantou-se a seguinte pergunta de pesquisa: Quais são as práticas mais bem sucedidas de uma iniciativa de microcrédito produtivo orientado, no cenário brasileiro, que promovem um maior acesso ao crédito de micro e pequenas empresas?

2 OBJETIVOS

2.1 Geral

- Analisar as instituições financeiras que ofertam microcrédito a micro e pequenas empresas brasileiras.

2.2 Específicos

- Avaliar os processos de implementação, recursos disponíveis de microcrédito e seus resultados do ponto de vista econômico;
- Investigar os métodos operacionais das iniciativas de microcrédito sob o ponto de vista de indicadores de resultado;
- Discutir as diferentes práticas de microcrédito existentes e seus efeitos para o acesso a crédito de micro e pequenas empresas brasileiras.

2.3 Delimitação da Pesquisa

Embora a ênfase no contexto da pesquisa em analisar uma série de instituições que ofertem o microcrédito no Brasil possa constituir um ponto forte para o estudo, pode-se ter resultados muito generalizados e que não refletem a realidade de todas as regiões brasileiras estudadas.

Um estudo, pautando-se em uma maior quantidade de indicadores e mais abrangente é, portanto, necessário para validar os resultados pesquisados. Também, coloca-se como limitação ao desenvolvimento do estudo o fator tempo e recursos, os quais são escassos, como dados confiáveis sobre o mercado de microcrédito brasileiro, o qual não disponibiliza uma grande quantidade de informações sobre seus clientes e suas práticas de mercado.

É importante mencionar que este estudo abrange empresas que trabalham com o microcrédito que ofertam o serviço de microcrédito também ao setor urbano, não apenas rural. O presente estudo não tem como intuito analisar todas as instituições que ofertam o microcrédito, apenas as principais, apontando os indicadores mais comuns.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 Compreendendo e distinguindo os tipos de micro e pequenas empresas

De acordo com a Lei Complementar Nº 123, 14 de dezembro de 2006, são consideradas microempresas e empresas de pequeno porte, desde que:

I – microempreendedor individual (MEI) – aquela que em cada ano-calendário aufera receita bruta de até R\$81.000,00 (oitenta e um mil reais);

II – micro empresa - aquela que em cada ano-calendário aufera receita bruta igual ou inferior a R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) ; e

III - empresa de pequeno porte - aquela que em cada ano-calendário aufera receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) (BRASIL,2006).

Há também o chamado microempreendedor individual (MEI), mecanismo criado para facilitar a formalização de empreendedores e aumentar a inclusão desses indivíduos no

No quadro a seguir um rápido resumo dessa definição.

Quadro 1: Limites de faturamento de micro e pequenas empresas.

LIMITES DE FATURAMENTO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS		
MEI	MICRO EMPRESA (ME)	EMPRESA DE PEQUENO PORTE (EPP)
Até R\$ 81.000,00	Até R\$ 360.000,00	De R\$ 360.000,01 Até R\$ 4.800.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor com base na Lei Complementar 123/2006.

Essa Lei Complementar ficou conhecida também como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (MPE), e tem por objetivo instituir um tratamento mais simples e diferenciado para as micro e pequenas empresas, colocando também o poder público como responsável por promover e fomentar os pequenos negócios (SEBRAE, 2019).

Já o SEBRAE (2014), define que as micro e pequenas empresas também podem, além do método do faturamento, ser definidas pelo método por quantidade de pessoas ocupantes da empresa como no Quadro 2 abaixo:

Quadro 2: Atividades Econômicas.

ATIVIDADES ECONÔMICAS		
PORTE	SERVIÇO E COMÉRCIO	INDÚSTRIA
MICROEMPRESA	ATÉ 09 PESSOAS OCUPADAS	ATÉ 19 PESSOAS OCUPADAS
PEQUENA EMPRESA	DE ATE 10 A 49 PESSOAS OCUPADAS	DE 20 A 99 PESSOAS OCUPADAS
MÉDIA EMPRESA	DE 50 A 99 PESSOAS OCUPADAS	DE 100 A 499 PESSOAS OCUPADAS
GRANDE EMPRESA	ACIMA DE 100 PESSOAS	ACIMA DE 500 PESSOAS

Fonte: Sebrae (2014).

Entende-se que as micro e pequenas empresas possuem um perfil próprio de negócio, onde se pode verificar modelos similares de gestão, competitividade e até mesmo de penetração no mercado. Com isso, buscar-se-á discutir essas particularidades, com o intuito de buscar maiores dados para suprir as necessidades de análise. De acordo com Gonçalves (1994), países em desenvolvimento, como o Brasil, as micro e pequenas empresas são importantes ao auxiliar na desconcentração industrial.

Quanto às características das microempresas, verifica-se que elas estão enquadradas em uma diversidade de serviços e produtos. Verifica-se que para a sua permanência no mercado, faz-se importante a correta gestão, como qualquer empresa de maior porte, como o controle do fluxo de caixa, estoques, gestão dos recursos humanos, posicionamento de mercado, investimento em marketing, entre uma série de outros fatores, os quais demandam investimentos.

Outro ponto importante de uma micro ou pequena empresa é o seu enquadramento, o qual geralmente é definido pelo seu faturamento bruto anual, conforme pode ser visto na Figura 2. Assim, se a receita bruta ultrapassar o limite para microempreendedor individual (MEI), microempresa (ME) ou pequena empresa (Empresa de Pequeno Porte - EPP), o contrato social deve ser revisto, alterando (se for o caso) também o regime tributário do empreendimento. Vale destacar que a obtenção de crédito, incentivos e isenção de impostos, ocorre em função desse enquadramento (HEINZMANN e HOELGEBaum, 2010)

As micro e pequenas empresas também podem ser divididas em quatro categorias: microempreendedor individual (MEI), sociedade simples, sociedade empresária e empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI).

As micro e pequenas empresas desempenham papel importante na economia mundial, o mesmo pode ser observado no Brasil. Onde geram uma grande quantidade de empregos, isso com por conta de possuírem incontáveis pontos de negócios espalhados por todo país, onde se verifica negócios físicos e nos últimos anos, muitas empresas desse tipo também tem o seu foco online.

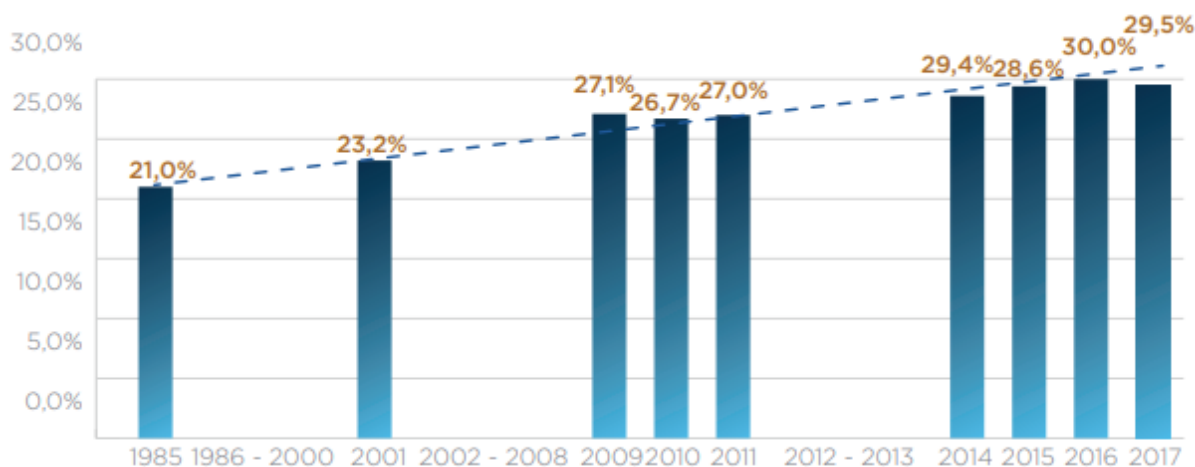
Verifica-se que, apenas no período de janeiro a agosto de 2019, de acordo com dados do SEBRAE (2019), os pequenos negócios foram responsáveis pela geração de 541,7 mil empregos no Brasil, representando um aumento de 6% na criação de vagas em relação ao ano de 2018. Apenas para fins de comparação, isso representa uma quantidade 15 vezes maior que o registrado pelas médias e grandes empresas no mesmo período, que tiveram 35,1 mil contratações formais.

Dessa forma, observa-se que as micro e pequenas empresas desempenham um impacto positivo na economia, auxiliando a diminuir as taxas de desemprego e trazendo, de certa forma, um crescimento sustentável. Com isso, observa-se que o subsídio ao seu desenvolvimento se consolida como uma alternativa eficaz para o desenvolvimento econômico e social.

Com isso, as empresas menores demonstram a sua força quando se analisa os seus resultados de forma conjunta, como por exemplo, o número de funcionários, a quantidade de receitas, ficando claro, assim o seu papel na sociedade. Com isso, também se verifica que o cresce a cada ano, conforme as pessoas se interessam em ter o próprio negócio. O que acaba por ser importante ao crescimento econômico e social do país. Como principais entidades financeiras que estimulam o desenvolvimento das micro e pequenas empresas, temos o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o SEBRAE.

Observa-se que a importância desse tipo de empresa não se limita apenas ao nível macro. Quando se observa em um pequeno núcleo urbano, por exemplo, verifica-se que a presença das pequenas empresas faz com que se tenha competitividade, assim, há mais opções de produtos e serviços. Dessa relação, quem se beneficia é o consumidor, pois, em um mercado onde há variedade da oferta, os preços tendem a serem reduzidos. Segundo SEBRAE (2019), até 2022, estima-se que serão cerca de 17,7 milhões de micros e pequenos negócios no mercado, o que representa aumento de cerca de um milhão ao ano até a data em questão.

Figura 2: Impacto das MPEs no PIB brasileiro - em %



Fonte: Sebrae (2019)

Em âmbito nacional, atualmente, as micro e pequenas empresas contribuem em 29,5% do PIB (Produto Interno Bruto), conforme observado na Figura (2), por 52% da mão de obra formal e respondem por 40% da massa salarial brasileira, sendo 8,9 milhões desse tipo no Brasil.

Dessa forma, o estímulo a empreender tem sido visto e adotado como um meio para contornar crises econômicas. No caso dos pequenos negócios, observou-se a sua importância socioeconômica, pois geram recursos seja nos mercados interno quanto externo, mostrando relevância no cenário macro e microeconômico.

As micro e pequenas empresas (MPEs ou PME) são tão importantes quanto as grandes corporações para o desenvolvimento da economia, visto que elas já são as principais geradoras de riqueza e as grandes provedoras de serviços para a população, conforme o levantamento feito pelo Sebrae (2011).

Na década de 2000, as micro e pequenas empresas suplantaram a barreira dos 6 milhões de estabelecimentos. Neste período, o crescimento médio do número de MPE foi de 3,7% a.a. Entre 2000 e 2005, o crescimento médio chegou a 4,8% a.a., enquanto na segunda metade da década o ritmo de crescimento foi de 2,9% a.a. Em 2000, havia 4,2 milhões de estabelecimentos, chegando em 2010 a um total de 6,1 milhões em atividade. Portanto, nos anos 2000, houve criação de aproximadamente 1,9 milhão de novos estabelecimentos (SEBRAE, 2011, p.21).

A maioria das pequenas empresas, simplesmente nascem em razão do talento do empreendedor, de um sonho familiar e até mesmo como uma alternativa ao desemprego. Logo, dificilmente será encontrado um plano de negócio e uma pesquisa de mercado nessas pequenas e micros empresas (SILVA et al; 2010).

Conforme Kassai (1996, p. 7), pode haver “dificuldades específicas de gestão, tais como: atuação sobreposta, brevidade, variedade e fragmentação de trabalho, incerteza com relação a seu desempenho no cargo, centralização ou dificuldade de delegar tarefas e responsabilidade”.

De acordo com Johnson e Scholes (1993), as micro e pequenas empresas geralmente apresentam algumas características comuns, quais sejam: operam em apenas um mercado e com um número limitado de produtos, estão mais sujeitas a pressões competitivas, a tomada de decisão é diretamente influenciada pelos fundadores do negócio e não há um profissional com experiência profissional ou qualificação para lidar com as pressões do dia a dia.

Segundo Anjos *et al.* (2012), a falta de experiência e de informações que suprem as necessidades desses usuários é apontada pelos gestores como sendo a terceira principal causa de mortalidade das PME. Feita uma análise verificou-se que houve uma redução na taxa de mortalidade nos últimos anos. A taxa de mortalidade das empresas com até 2 anos caiu de 28,1% para 26,9%, sendo complementar à taxa da sobrevivência que está entre 66,2% a 75,1% (SEBRAE, 2011).

Considerando que as decisões tomadas pelos administradores das pequenas empresas muitas das vezes é realizada sem a captação dos efeitos e mudanças dos procedimentos administrativos, conhecimentos técnicos como por exemplo a contabilidade, podem auxiliar esses empreendedores de uma maneira simples e eficaz (KASSAI, 1996).

Considerando a dificuldade das empresas hoje em adquirir empréstimos junto às instituições financeiras, a presente pesquisa buscou, através da bibliografia, entender de que forma os empréstimos se desenvolveram na sociedade, principalmente na idade média e moderna, com isso, o próximo tópico busca resgatar essa abordagem.

3.2 Os bancos e suas condições de empréstimo

As diferenças na estrutura da organização bancária são responsáveis pelas diferenças sistemáticas que existem nos processos de aprovação de empréstimos de bancos grandes e pequenos. A escolha de um banco quanto ao uso ou não de uma

de uma condição de empréstimo específica é amplamente influenciada por diferenças organizacionais e operacionais (ARAÚJO e JORGE NETO, 2007).

Porém, conforme o tamanho de uma organização aumenta, ela perde o controle entre hierarquias sucessivas devido à sua estrutura centralizada de tomada de decisão. Os grandes bancos, portanto, tendem a seguir regras e procedimentos explícitos a fim de evitar distorções que tendem a surgir em uma estrutura de camadas múltiplas.

Um grande banco se utiliza de dados financeiros sólidos (quantitativos), tais como demonstrações financeiras formais, pontuação de crédito, informações de avaliação de garantias (por exemplo, contas a receber e dados de estoque), bem como informações do comércio sobre padrões de pagamento.

De acordo com Bikker e Haaf (2002), com os empréstimos de demonstrações financeiras, os grandes bancos medem a força financeira de uma empresa usando índices financeiros tradicionais, como por exemplo índices de liquidez, índices de dívida e solvência, índices de gestão de ativos e índices de lucratividade. As demonstrações financeiras fornecidas pela empresa também devem ser altamente informativas, como as preparadas por um auditor respeitável de acordo com os padrões de contabilidade amplamente aceitos.

Krause e Tabak (2004), explicam que a análise das demonstrações financeiras também é importante em empréstimos com base em ativos, onde garantias na forma de contas a receber e estoque são usadas para garantir o empréstimo. Assim, a ênfase é colocada nos índices sobre contas a receber e giro de estoque, retornos de vendas, entre outros.

Os grandes bancos se utilizam das demonstrações financeiras como uma informação importante nas decisões de empréstimos comerciais. Conforme os grandes bancos se expandem em tamanho e geografia (ou seja, número de agências), torna-se difícil monitorar o comportamento dos funcionários e isso pode levar a problemas de agência. Para manter o controle, os grandes bancos estabelecem procedimentos formais que todos os funcionários devem seguir.

Os bancos pequenos, por outro lado, podem dar maior descrição a seus agentes de crédito por causa de seus níveis menores de gerenciamento e estrutura descentralizada. Observa-se em Krause e Tabak (2004) que pequenos bancos

normalmente possuem uma estrutura administrativa menor, com isso, o gerente possui uma relação menos burocrática com a gestão. Dessa forma, se as pequenas empresas já tiverem uma conta no banco, há uma maior probabilidade de ter vantagens em um financiamento, pois o banco usará uma condição de empréstimo baseada no relacionamento.

Do mesmo modo, os bancos pequenos tendem a ser mais eficientes na coleta de informações locais detalhadas sobre o perfil de risco de crédito de sua clientela antes de processar um empréstimo. Os bancos pequenos são capazes de fazer uso eficiente das informações dos clientes porque têm melhor acesso às informações confidenciais por meio da conta corrente e poupança de seus clientes.

Assim, os bancos pequenos são conhecidos por utilizar tecnologias "orientadas para o relacionamento", enquanto os grandes bancos adotam tecnologias "orientadas para as demonstrações". Assim, considera-se que os empréstimos de relacionamento são mais adequados para pequenas empresas do que para grandes empresas, porque as pequenas empresas possuem menos demonstrações (KRAUSE e TABAK, 2004)

Como as pequenas empresas são inovadoras, flexíveis e adaptáveis, elas foram descritas como vitais e cruciais para o vigor da economia como um todo. Infelizmente, porém, devido à sua pequena escala de operações, a maioria não tem acesso adequado a recursos financeiros. Além disso, a qualidade do serviço que recebem dos seus bancos e os termos em que esses serviços são prestados são elementos essenciais para determinar o sucesso deste setor.

3.3 Visão histórica da origem do crédito em geral

Como visto anteriormente, as micro e pequenas empresas são as maiores responsáveis em promover o desenvolvimento econômico, sendo responsáveis por uma parcela significativa da mão-de-obra formal e do produto interno bruto. E no aspecto histórico, pode-se ver que as micro e pequenas empresas também guardam relação com a própria origem do crédito em si.

Os empréstimos são uma das mais antigas formas de socialização humana, através do qual, cria-se laços com o próximo, sendo reflexo de confiança e cooperação entre os indivíduos. De acordo com Souza (2006), a prática do empréstimo a juros

sempre esteve presente em sociedade; o autor cita que na Bíblia, no Código de Hamurábi e no Direito Romano já havia cláusulas que tratavam do empréstimo.

Até os dias atuais, é comum se verificar esses atos de cooperação, principalmente entre membros da família ou indivíduos que residem próximo, onde filhos pegam o carro emprestado dos pais, vizinhos que pegam emprestado algum mantimento, crianças em idade escolar que emprestam os materiais entre si, por exemplo. Porém, o que se destaca nessas relações é o fato de tudo ser convertido em algo que não tem a intenção de gerar lucro, simplesmente se supre a necessidade alheia e se espera a devolução.

Observa-se que a prática do empréstimo a juros seja algo que se realizava desde tempos muito antigos, encontrado até mesmo no código de Hamurábi, o qual, por exemplo, apresenta condições para cobrança de juros nas negociações. Além disso, os primeiros registros de contratos comerciais já apresentam indícios de encargos que se assemelham aos juros. (FERREIRA; DORNELES, 2017).

Lutero (1995) ressalta que o Império Romano antigo também já tratada das questões dos juros, autorizando a sua prática, caso fosse feito com base nos valores autorizados, que se constituía em 12% ao ano. Porém, os romanos condenavam a prática caso os valores ultrapassassem esse limite.

Na Idade Média, esse pensamento de uma cooperação mútua era uma máxima desde Aristóteles, o qual segundo Souza (2006), expressava aversão pela usura. Assim, o empréstimo deveria ser feito sem que houvesse nenhum tipo de cobrança além do capital emprestado.

Com a queda do Império Romano do Ocidente, presenciou-se uma queda da atividade comercial, pois já não havia a segurança proporcionada aos comerciantes que se deslocavam pelas rotas de comércio. Dessa forma, a falta de policiamento aumentou a ação de assaltantes, prejudicando o deslocamento dos comerciantes.

Com a descentralização do governo, surgiram os senhores proprietários de grandes latifúndios, que passaram a exercer esse papel em suas propriedades, dando origem ao sistema feudal, onde havia os nobres, proprietários das terras e os servos, que emprestavam a terra em troca de pagamentos em dinheiro, alimentos, trabalho e lealdade militar.

Nessa época, a Igreja Cristã possuía os maiores latifúndios, isso porque, de acordo com Souza (2006), os nobres, quando estavam perto de morrer, doavam suas propriedades com o intuito de se santificarem. Dessa maneira, a Igreja inverte sua função na sociedade e, em vez de cuidar única e exclusivamente da fé, acaba por atuar de forma direta no sistema feudal.

Com isso, Cousins (1996), ressalta que o poder da Igreja não era apenas intelectual ou espiritual, mas também financeiro. Verifica-se uma grande contradição em suas ações, enquanto instruía o desapego das coisas materiais, como a posse de terras e riquezas, condenando também aqueles que cobravam pelo tempo, como é o caso dos empréstimos ou vendas a juros; por outro lado a própria Igreja acumulava riquezas e terras, sendo o Vaticano uma das instituições mais ricas do mundo.

Durante a Idade Média, a Igreja condenava até mesmo a atividade do mercador, já que se agregava um maior valor a um bem. Dessa forma, cobrar a mais por um produto era considerado usura implícita. O mesmo conceito se aplicava aos banqueiros, que ao emprestar recebiam mais do que o valor original em pagamento (SOUZA, 2006).

Para George (1993), o comportamento da Igreja neste período era de difícil compreensão, pois enquanto ela não validava a atividade dos banqueiros e comerciantes, que obtinham renda por meio da venda ou empréstimo a juros, ao mesmo tempo tinha com eles um relacionamento estreito e ambíguo, pois a eles eram confiadas as transações financeiras da Igreja.

Porém, nesse contexto, observa-se em Souza (2006), advém o ressurgimento das feiras, onde esses comerciantes organizados expunham seus produtos em diferentes locais, porém, em um período que se compunha de aproximadamente 6 meses em cada lugar, sendo realizadas cerca de 2 eventos desse tipo por ano em cada destino.

O desenvolvimento comercial ocasionou a necessidade de aumentar a capacidade de transporte de mercadorias e de levar as feiras para demais locais. Dessa forma, as viagens marítimas ganham relevância, considerando que os barcos transportam uma quantidade maior de mercadorias em um período menor. Assim, os principais mares europeus, como o Mediterrâneo, Adriático, e o do Norte, apontam-se como importantes vias para o desenvolvimento dos mercados (LE GOFF, 2014).

Neste ponto, vale colocar que, de acordo com Leon (1981), os judeus possuíam regras estritamente rígidas em relação aos negócios que eram realizados entre eles, onde se vetavam os juros ou vendas voltadas à obtenção de lucro do próximo. Porém, essas restrições eram destinadas apenas às negociações entre judeus, ou seja, entre aqueles que compartilhavam da mesma fé e descendiam da mesma região. Assim, para Feldman (2013), as negociações a juros só eram condenadas quando se referia a compatriotas, não sendo proibidas aos demais povos.

Baschet (2006) destaca que a participação dos judeus no comércio se dava de forma respeitosa e que não havia preconceito religioso com os outros povos. Porém, verifica-se neste sentido que, com povos estrangeiros eram realizados negócios com a obtenção de lucros, onde os juros eram praticados. Mesmo esse tipo de negócio sendo restrita apenas aos estrangeiros, os judeus se especializaram nessa prática.

De acordo com Leon (1981), os Judeus na Europa adotaram a prática de empréstimos como uma forma de autossustento. Por não possuírem a mesma fé cristã, não pertenciam à Igreja Católica, assim, não podiam receber terras para plantar e colher alimento, e tiveram nos negócios o meio para se sustentar.

Portanto, para conseguir sobreviver, os judeus foram pressionados a emprestar a juros. Dada prática só era possível mediante a necessidade das pessoas em satisfazer suas necessidades, principalmente os nobres, os quais dependiam de uma maior quantidade de recursos para arcar com o luxo (BASCHET, 2006).

Dessa forma, os judeus podiam usar dos juros nos negócios com cristãos e demais povos. Porém, não possuíam direito a posse de terras, e dessa forma não possuíam as mesmas oportunidades que os demais no sistema feudal. Assim, através dos empréstimos recebiam um excedente e garantiam o sustento (BASCHET, 2006).

Seguindo, no século XVI, a Igreja Católica ainda continua exercendo seu poder e influência na sociedade. Ao mesmo tempo em que se colocava como o verdadeiro meio de se estabelecer uma ligação entre Deus e os homens, ela representava também o grande poderio financeiro da época, mantendo estreitas relações com banqueiros, os quais criticava publicamente com relação à prática da usura.

Foi também nesta época que existiu autorização papal para a venda das indulgências para pagamento de empréstimos. Nesse cenário controverso, pôde-se notar a posição de Lutero, uma das principais figuras do movimento da Reforma

Protestante e crítico da Igreja, que se manifestou contrário ao empréstimo a juros. Porém, já defendia os empréstimos se houvesse alguma sobra. Lutero também possuía uma visão diferente em relação ao trabalho, como uma benção não uma maldição (GEORGE, 1993).

Com as críticas feitas por Lutero contra as indulgências e o apoio por diferentes governantes europeus, iniciou-se uma revolução religiosa. A burguesia capitalista optou por apoiar os protestantes, por via maiores possibilidades de obter lucros com uma nova ética religiosa. De acordo com Abreu e Almeida (2016), também é possível se constatar a mudança na significação de trabalho, que foi progressivamente deixando de ser considerado como algo que aprisiona o homem para ser tido como determinação divina.

Essa mudança também pode ser vista nas posições de Calvino, outra importante figura da Reforma Protestante. De acordo com Cousins (1996), diferentemente de Aristóteles e São Tomás de Aquino, os quais compreendiam o dinheiro somente como forma de troca, para Calvino o dinheiro é abordado como uma mercadoria, portanto, assume caráter produtivo quando utilizado para um investimento. No entanto, a visão de Calvino em relação aos empréstimos a juros é defendida para a produção, mas não para socorrer alguém que está em necessidade.

Com novas correntes de pensamento surgindo, verifica-se que, na Baixa Idade Média, a Igreja Católica já não satisfazia as necessidades econômicas de muitos governantes europeus e principalmente da burguesia em ascensão. Assim, todos queriam maior liberdade para atuar em seus negócios, e a reforma protestante acaba auxiliando a minar a hegemonia da Igreja Católica sobre as questões econômicas e políticas ao enaltecer a ideia de ascensão social por meio do trabalho árduo e honesto e a defesa dos juros. Essa corrente de pensamento ficou conhecida como a “ética protestante” (ROSCOCHE, 2016).

As atividades financeiras, entretanto, não ocorriam exclusivamente na Europa. Para Hoggson (1926), em outros continentes como a Ásia, a necessidade de crédito também era presente, verificando-se a existência de transações na Índia e no Japão, tanto para a população, mas também voltada para os mercadores europeus, que se utilizavam bastante dessa modalidade.

Pode-se, então, verificar que, mesmo com um posicionamento contrário da Igreja Católica, a atividade comercial e financeira era bem ativa e necessária para esse momento em que a sociedade procurava se desenvolver. Observa-se também que o empréstimo a juros passou a ser amplamente praticado por pessoas de outros países, independentemente da sua posição religiosa. (HOGGSON, 1926).

De acordo com George (1993), com o mercantilismo, o banco comercial moderno se desenvolveu nas cidades-estados italianas da Idade Média e do Renascimento. Originou-se nas ocupações gêmeas de empréstimo e câmbio de moeda. Muitas das mudanças significativas nas técnicas bancárias ocorreram no início dos anos 1600 nos prósperos mercados monetários de Antuérpia e Amsterdã. Eles se desenvolveram um pouco mais tarde em Londres, com um sucesso permanente que influenciou o desenvolvimento bancário em outras partes da Europa e dos Estados Unidos.

De acordo com MacDonald e Gastmann (2004), no final do século XVI e durante o século XVII, as funções bancárias tradicionais de aceitação de depósitos, agiotagem, troca de moeda e transferência de fundos foram combinadas com a emissão de dívida bancária, que servia como um substituto para moedas de ouro e prata. Essas novas práticas bancárias promoveram o crescimento comercial e industrial ao fornecer um meio de pagamento seguro, conveniente e um suprimento de dinheiro mais adequado às necessidades comerciais, bem como ao "desconto" de dívidas comerciais.

As novas práticas também serviram para acomodar as crescentes necessidades financeiras dos estados-nações relativamente novos e combativos da Europa. No final do século XVII, o sistema bancário adquiriu uma importância pública que tornou necessária a legislação governamental e plantou as sementes dos bancos centrais afiliados ao governo.

MacDonald e Gastmann (2004) explicam que, ao contrário do comércio exterior, que exigia curto financiamento de tempo, as necessidades crescentes do setor privado e tomadores de empréstimos públicos para indústrias e desenvolvimento de infraestrutura exigiam demandas de financiamento de longo prazo. Estas demandas, expressas por meio da emissão de dívida a prazo e títulos de capital, tornaram-se uma prática estabelecida em países como a Grã-Bretanha e a França.

Ao subscrever títulos emitidos nos mercados financeiros de Londres e Paris, os britânicos e o público francês financiaram uma grande variedade de projetos industriais e de infraestrutura, como ferrovias, canais, fábricas e minas.

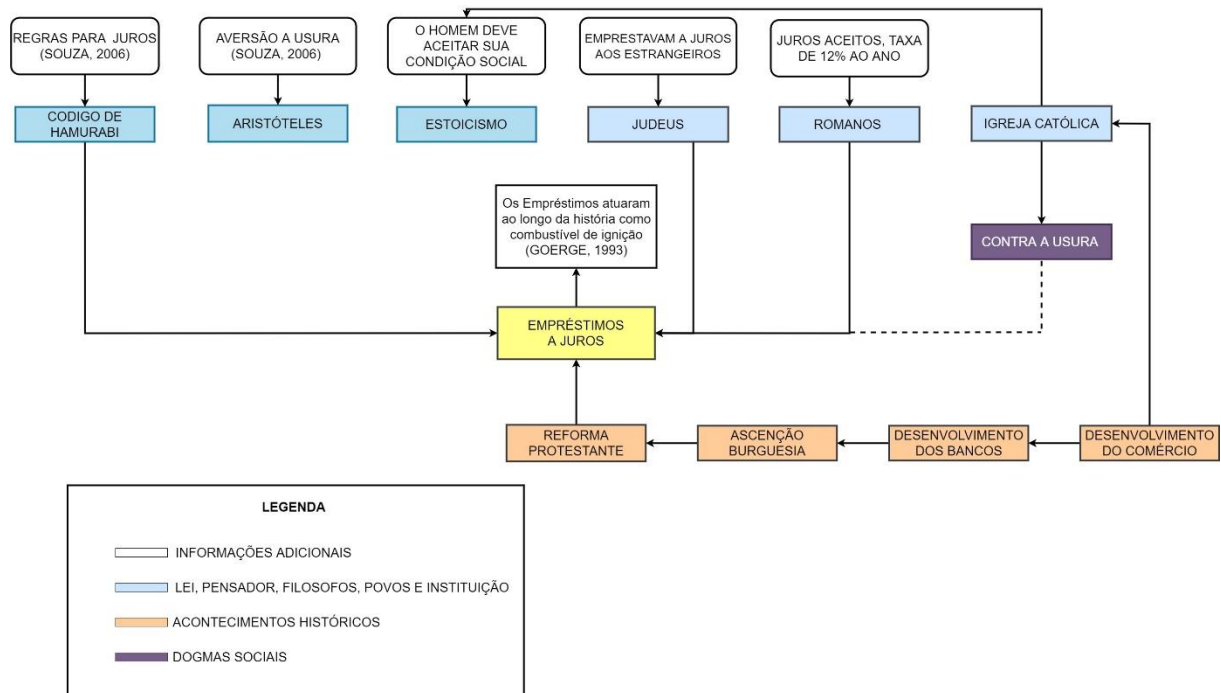
MacDonald e Gastmann (2004) afirmam que, embora os investidores locais representassem a maior parte das subscrições dos títulos emitidos, com o tempo os investidores estrangeiros representaram um segmento importante do mercado. A compra de emissões estrangeiras denominadas em libras esterlinas contribuiu para o desenvolvimento de uma significativa atividade de entreposto em Londres, no século XIX.

Junto com as questões privadas internas e externas, um montante cada vez maior de dívidas governamentais estrangeiras flutuou em Londres. França, Rússia, Áustria, Portugal, Espanha e Grécia foram os primeiros países a arrecadar fundos em Londres. Outros países que emitiram títulos em Londres foram Costa Rica, Bolívia, Guatemala, Honduras, Uruguai, Paraguai, Libéria, Peru, Espanha, Egito e Turquia. Os principais banqueiros mercantis - como Rothchild, Hambros e Barings - organizaram e subscreveram essas questões.

MacDonald e Gastmann (2004) explicam que a euforia financeira de Londres durante o século XIX teve seu período de especulação, inadimplência de títulos, falências de bancos e crises financeiras. Oportunidades dentro do Império Britânico e em outros lugares levaram ao estabelecimento, a partir de meados do século, de dezenas de britânicos no exterior. África do Sul, Egito, Turquia, Estados Unidos e especialmente o Extremo Oriente atraíram a criação de um número significativo de bancos britânicos, que foram fundamentais no financiamento de transações comerciais com a Grã-Bretanha.

No final do século XIX e até a Primeira Guerra Mundial, o domínio britânico das finanças internacionais foi compartilhado com os bancos franceses, que também estavam ativamente envolvidos no financiamento imperial e colonial. Com isso, como forma de apresentar uma conclusão prévia do tópico, a Figura (03) demonstra um resumo dos principais tópicos abordados até o momento.

Figura 3: Visão histórica da origem do crédito



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos autores citados (2021)

Portanto, verifica-se que a Igreja agiu com um forte poder coercitivo, principalmente no que se refere às questões financeiras, com isso, o desenvolvimento do comércio, a ascensão da burguesia, bem como a Reforma Protestante, se consolida como importantes fatores para se entender o desenvolvimento dos grandes bancos e as suas implicações no cenário do microcrédito atual, dessa forma, o próximo capítulo visa apresentar a história e o conceito de microcrédito.

3.4 História e Conceito do Microcrédito

3.4.1 História do Microcrédito

Conforme abordado anteriormente, o desenvolvimento dos bancos se deu pela necessidade de fomento a atividades de grandes projetos industriais e de infraestrutura. No entanto, já se via também a necessidade de dar crédito a pequenos comerciantes de maneira a promover o crescimento da atividade.

Segundo Brasil (2018), as primeiras ideias e iniciativas de microcrédito tiveram origem na Europa do século XVIII-XIX. Uma delas, do início do século XVIII, se deu quando Jonathan Swift (1667-1745), que era responsável por um pequeno fundo

financeiro na Irlanda, realizava empréstimos para indústrias em desenvolvimento, os valores emprestados eram pequenos e não havia cobrança de juros, sendo os pagamentos realizados todas as semanas.

Como segurança, Swift requeria que dois vizinhos entrassem como fiadores, assim, podia-se minimizar os riscos. Registra-se que Swift não teve prejuízos, dessa forma, surgiram mais iniciativas com o propósito de emprestar para pequenas empresas. Em 1822, foi criado, o *Irish Reproductive Loan Fund Institution*, o qual provia fundos de pequenos empréstimos para pequenos industriais (BRASIL, 2018)

Na Alemanha, após um forte inverno em 1846, o mesmo autor cita também o desenvolvimento de uma iniciativa com característica do microcrédito, a Associação do Pão. O responsável por essa associação era um pastor, o qual cedia farinha para que fazendeiros com dívidas pudessem gerar renda fabricando e comercializando pão. Depois, essa associação acabou crescendo e se transformando em uma cooperativa de crédito para a população mais pobre (REYMÃO, 2010).

A seguir, observa-se no Quadro (03) a cronologia do microcrédito no mundo.

Quadro 3: Cronologia do microcrédito no mundo.

	Anos	Eventos
Antes de 1960	Séc.XVIII-XIX	- Primeiras iniciativas e ideias de microcrédito, e também o primeiro conceito de aval solidário;
	1846 a 1900	- Base do cooperativismo de crédito não classista, voltado para o setor produtivo, com integração do estado e preocupação com a orientação e assistência, e ainda a formação de poupança;
	1946	- Constituição do Banco Mundial;
	1956	- Constituição do braço financeiro <i>International Finance Corporation- IFC</i> , do Banco Mundial;
	1958	- Constituição do Banco Interamericano de Desenvolvimento- BID, instituição financeira da Organização dos Estados Americanos- OEA, de apoio aos projetos de combate à pobreza na América Latina.
Após 1960	1961	- Criação da <i>Accion International</i> , primeira ONG internacional precursora das primeiras iniciativas independentes do microcrédito no mundo;
	1974	- Experiências inovadoras do microcrédito na Ásia (Muhammad Yunus), culminando com a criação do Banco <i>Grameen</i> ;
	Anos 80	- Fortalecimento de uma rede integrada informal de atores do

	1990	Microcrédito, basicamente do terceiro setor; - Formação da Cúpula Global do Microcrédito, liderada pelo Banco Mundial e composta pelo <i>Consultative Group to Assist the Poor</i> -CGAP e Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento-PNUD;
	Anos 90	- Iniciativas de bancos governamentais pelo mundo, decisivos para a implementação de políticas públicas nacionais de desenvolvimento, principalmente no incremento de fundos para fomentar os negócios com microcrédito;
	2004	- Proclamação do ano de 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito pela Assembleia Geral das Nações Unidas.
	2005	- Reunião do G8 em Paris ratificando o apoio do microcrédito e reconhecendo como ferramenta poderosa para ajudar a alcançar os objetivos da Declaração do Milênio da ONU.

Fonte: Adaptado de Santos (2010,p.38).

Segundo a tabela 1, pode-se observar que, embora a política pública de microcrédito se consolide ao final do século XX, suas origens históricas remetem ao início do século XVIII. Verifica-se também que iniciativas de microcrédito ocorrem posteriormente nos Estados Unidos e em outras partes da Europa, porém, consolidam-se como ações isoladas e descontinuas.

O modelo de microcrédito como se conhece atualmente é baseado em duas iniciativas que se iniciaram quase que simultaneamente, ocorridas na América Latina e Sul da Ásia, mais especificamente em Bangladesh – Índia. Na América Latina, tem-se a *Accion International*, uma empresa sem fins lucrativos, atuando na região desde 1961. Em relação a Bangladesh, a ação foi coordenada pelo professor Muhammad Yunus desde 1974.

A iniciativa de Yunus, na década de 70, de emprestar pequenas quantias de dinheiro a pessoas pobres e desassistidas do ponto de vista econômico e social, o que posteriormente viria a se tornar o *Grameen Bank*, é tido como o grande responsável por alavancar o termo, e ter despertado interesse no mundo todo (MORDUCH, 1999).

Yunus desenvolveu, por meio do *Grameen Bank*, uma metodologia de empréstimo de dinheiro a pequenos grupos de cinco pessoas, em sua maioria mulheres pobres, onde todos ficam responsáveis pelo pagamento da dívida,

aperfeiçoando a ideia que já tinha sido feita anteriormente por Jonathan Swift no século XVIII na Irlanda.

Inicialmente, é concedido crédito aos dois primeiros indivíduos do grupo, depois mais dois e, por fim, ao último. Em caso de falta de pagamento de qualquer indivíduo, todos os membros do grupo perdem acesso a empréstimos subsequentes, aumentando assim o caráter social e o caráter de “aval solidário” do pagamento (MORDUCH, 1999).

Muhammad Yunus, por meio dessa iniciativa, ficou conhecido como idealizador e o pioneiro nas experiências de microcrédito, levando-o inclusive a ganhar o prêmio Nobel da Paz, por promover a redução da desigualdade e facilitar o acesso a crédito a pessoas que antes eram completamente desassistidas pelo sistema bancário tradicional, ao mesmo tempo em que era capaz de manter baixíssimos índices de inadimplência, contrariando o pensamento tradicional de que os mais pobres não pagam suas dívidas (MORDUCH, 1999).

Com o sucesso da iniciativa, outros bancos começaram a oferecer empréstimos de maneira semelhante à desenvolvida por Yunus, destacando-se, o *BancoSol*, na Bolívia, o banco *Kredit Desa*, na Indonésia e o Banco do Nordeste, no Brasil (SANTOS, 2010).

Em relação ao Brasil, diversas instituições que já realizaram experiências neste segmento. Porém, teve início formal em 1973 quando é fundada a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), com o apoio da *Accion*. Sendo uma das organizações pioneiras do microcrédito na América Latina (FACHINI, 2005). Conseguia recursos principalmente de doações internacionais e, posteriormente, de outras linhas de crédito, além de oferecer cursos e capacitação gerencial. Entretanto, dissolveu-se após 18 anos de atuação (TOMELIN, 2003). Abaixo demonstra-se, por meio do Quadro (04), a cronologia da implementação do microcrédito no Brasil com suas respectivas fases.

Quadro 4: Cronologia do microcrédito no Brasil.

	Ano	Eventos
FASE 1	1972	A <i>Accion International</i> inaugura o microcrédito no Brasil a partir de uma ONG, estimulando outras iniciativas e experiências semelhantes.
	1986	Programa Promicro (DF) inaugura a articulação do microcrédito em rede e em

		parceria com uma instituição financeira do governo nacional com um gestor de governo local.
	1987	Criação do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos - CEAPE, ajudando a ratificar o sucesso do microcrédito sob uma iniciativa independente e brasileira do terceiro setor no Brasil.
	1988	A Constituição de 1988 avança na ordem social fundada no trabalho (art.193) e no combate à exclusão social.
FASE 2	1990	A criação do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) regulamenta um importante fundo social que mais tarde veio a fomentar o microcrédito.
	1994	A criação do Programa de Geração de Emprego e Renda - PROGER (MTE) representa uma primeira iniciativa específica do governo federal de estímulo ao crédito para pequenos negócios.
	1995	Com a implantação do Projeto PORTOSOL (RS), entra em cena pela primeira vez o BNDES e Sebrae no apoio financeiro e técnico em parceria com governo locais.
	1996	Cria-se o Programa do Crédito Produtivo Popular- PCPP, o primeiro programa do BNDES de apoio a projetos de microcrédito para o terceiro setor e de outras instituições.
FASE 3	1998	Criação do programa Crediamigo, do Banco do Nordeste, que inaugura a prática do microcrédito no modelo produtivo e orientado no Brasil, seguindo o “modelo Yunus”, do Banco <i>Grameen</i> .
	1999	A Lei 9.790 (Lei das OSCIP) inclui o microcrédito como uma de suas finalidades, facilitando o acesso aos recursos públicos por meio de parcerias.
	1999	Cria-se as Sociedades de Crédito aos Microempreendedores- SCM (MP 1894), personalidade jurídica específica para a disseminação do microcrédito.
	Anos 2000	Os Bancos do Povo de microcrédito promovem e fortalecem políticas públicas locais de microcrédito (estados e municípios).
	2001	Medida provisória 2.172-32 exclui as Oscips de vinculação à Lei da Usura.
FASE 4	2003	Resolução 3.106 permite a formação de cooperativas de crédito de livre associação.
	2003	Novo Código Civil aprimora as Oscips em questões delicadas, como da necessidade de maior transparência (art.53, por exemplo).
	2003	Criação do Grupo de Trabalho Interministerial- GTI, do Ministério da Fazenda, para discutir os destinos do microcrédito no Brasil, com mais 11 representantes de diversas entidades financeiras, associações e outras comprometidas com o segmento.
	2005	Criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado- PNMPPO (lei 11.110) e do Programa de Microcrédito-PMC do BNDES, ambos seguindo o modelo de prospecção do Credamigo.

	2011	Cria-se o Programa Crescer, no âmbito do PNMPO, com a finalidade de ampliar o acesso de empreendedores formais ou informais (com faturamento de até R\$120 mil/ano) ao microcrédito por meio dos bancos públicos federais.
	2018	Alterações na Lei nº 11.110 do PNMPO para facilitar a concessão de microcrédito.
	2020	Criação da lei nº 13.999/2020 e do programa de microcrédito PRONAMPE.

Fonte: Adaptado de Santos (2010,p.64).

Dessa forma, de acordo com o Quadro (04), verifica-se que o microcrédito no Brasil pode ser dividido em quatro fases. A primeira delas se inicia na década de 70 com os líderes da *Accion* e o surgimento da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), conhecida como Programa UNO. Essa fase foi até 1988, quando se priorizava o objetivo social do financiamento e não propriamente, no retorno do crédito.

Na segunda fase que se inicia em 1989 até 1997, verifica-se a atuação das prefeituras com os chamados “Bancos do Povo”. Entre 1998 e 2002, tem-se a terceira fase, a qual foi marcada pela criação do marco legal para a concessão do microcrédito por meio das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs); também é o período da criação do Programa de Microcrédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), além da criação do Programa Crediamigo pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB), que se tornaria a instituição dominante no Brasil em relação ao tema (GOLDSZMIDT *et al.*, 2018).

A quarta fase se dá após 2003, quando houve uma expansão dos serviços financeiros (conta corrente, poupança, seguros, créditos) às micro e pequenas empresas e à sociedade brasileira em geral, verifica-se também um maior envolvimento de bancos privados. Em 2005, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO foi criado, no âmbito do Ministério do Trabalho, pela Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005 (reestruturado pela Lei nº 13.636, de 20 de março de 2018), com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares.

3.4.2 Conceito de Microcrédito

O termo “microcrédito” possui origem recente, e sua definição não é unânime entre seus estudiosos. Para Yunus (2000), o microcrédito consiste na concessão de

pequenos empréstimos voltados exclusivamente aos pobres e microempreendedores de baixa, sem a necessidade de garantias.

Barone *et al.* (2002), complementando a definição de Yunus, acrescentam que o microcrédito é um “crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica”.

No entanto, o termo “microcrédito” frequentemente é confundido com “microfinanças”, sendo que, para Elahi e Rahman (2006), existem duas diferenças conceituais, sobretudo na questão do lucro e dos subsídios.

Quanto ao lucro, os autores destacam que as instituições destinadas a microcrédito não buscam, necessariamente o lucro, ao contrário de instituições de microfinanças. Em relação aos subsídios, as instituições de microfinanças, por visarem o lucro, não dependeriam de subsídios externos, sendo autossustentáveis, ao contrário das instituições de microcrédito.

Dessa forma, entende-se que o microcrédito se expande rapidamente em economias em desenvolvimento, configurando-se como um meio de redução dos impactos causados pelas condições de subdesenvolvimento desses países (RIBEIRO, 2002). Os defensores do microcrédito ressaltam a sua capacidade na geração de empregos auxiliando, assim, no desenvolvimento econômico.

De forma geral, pode-se ter o microcrédito como um empréstimo de pequeno valor, realizado de maneira simplificada e que pode ser requisitado em diferentes situações, voltados a pequenas empresas, que normalmente não têm acesso às formas convencionais de crédito (BRASIL, 2006).

Portanto, agora que já foi abordada uma breve perspectiva histórica do microcrédito no mundo e no Brasil, passemos às aplicações práticas dessas iniciativas, citando os exemplos das mais significativas delas ao redor do mundo, como o *Grameen Bank* e o *PortoSol*.

3.5 Aplicações do Microcrédito no Mundo

Após a análise da origem e o conceito do microcrédito, serão analisadas as aplicações práticas dos principais e mais significativos programas existentes no mundo e que foram responsáveis pela popularização do tema.

3.5.1 Microcrédito: uma percepção de mercado

De acordo com Morduch (2000), os primeiros programas de microcrédito se iniciaram quando houve a percepção de mercado que muitas famílias de baixa renda possuíam potencial de gerar lucro se recebessem crédito. Assim, poderiam iniciar pequenos empreendimentos e ganhar renda suficiente para sair da pobreza, expandir seus negócios e melhorar a qualidade de vidas. Dessa forma, os governos subsidiaram os empréstimos dos bancos às famílias de baixa renda, proporcionando incentivos para superar a relutância dos bancos em emprestar. Assim, as taxas de juros foram mantidas abaixo dos níveis de equilíbrio do mercado.

Assim, o microcrédito pode ser definido como uma prestação não padronizada de uma ampla gama de serviços financeiros, como empréstimos, depósitos de poupança, seguro, remessas, *leasing* e transferências de dinheiro para famílias de baixa renda que são usados para apoiar uma empresa familiar ou outros tipos de atividades produtiva (ABRAMOVAY, JUNQUEIRA, 2005).

Conforme já dito anteriormente, Bangladesh foi o primeiro local a estabelecer uma agência de microcrédito na acepção moderna do conceito – o *Grameen Bank* - por iniciativa do Dr. Muhammad Yunus na década de 1970, e desde então suas atividades têm impactado na redução da pobreza, de onde se espalhou globalmente e atraiu a atenção de uma grande comunidade.

A seguir, podemos visualizar um quadro com as características das principais iniciativas de microcrédito no mundo e seus indicadores.

Quadro 5: Características das principais iniciativas de microcrédito no mundo.

CARACTERÍSTICAS DE PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO EM INSTITUIÇÕES SELECIONADAS					
VARIÁVEIS	INSTITUIÇÕES				
	Grameen Bank, Bangladesh	BancoSol, Bolívia	Bank Rakyat, Indonésia	Badan Kredit Desa, Indonésia	FINCA, Bancos de Vilarejo
CLIENTES	2.4 milhões	81.503	2 milhões de clientes de crédito, 16 milhões de depositantes	765.586	89.986
VALOR MÉDIO DOS EMPRÉSTIMOS (US\$)	\$134	\$909	\$1007	\$71	\$191
PRAZO MÉDIO	1 ano	4-12 meses	3-24 meses	3 meses	4 meses
AVAL SOLIDÁRIO?	Sim	Sim	Não	Não	Não
INCENTIVO A DEPÓSITOS?	Não	Sim	Sim	Não	Sim

CARACTERÍSTICAS DE PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO EM INSTITUIÇÕES SELECIONADAS					
VARIÁVEIS	INSTITUIÇÕES				
	Grameen Bank, Bangladesh	BancoSol, Bolívia	Bank Rakyat, Indonésia	Badan Kredit Desa, Indonésia	FINCA, Bancos de Vilarejo
PÚBLICO-ALVO	Pobres	Maioria de não-pobres	Não-pobres	Pobres	Pobres
FINANCEIRAMENTE SUSTENTÁVEL?	Não	Sim	Sim	Sim	Não
TAXA ANUAL MÉDIA	20%	47,5 – 50,5%	32-43%	55%	36-48%
INFLAÇÃO MÉDIA ANUAL	2,7%	12,4%	8%	8%	-

Fonte: Adaptado de Morduch (1999).

Porém, de acordo com Morduch (2000), muitas iniciativas que visavam ofertar microcrédito falharam até o fim do século XX. Isso porque desconheciam uma série de problemas relacionados à prática, dentre os quais destaca: altos custos de transação por empréstimo quando emprestam em pequena escala; é particularmente difícil determinar o grau de risco dos potenciais mutuários e monitorar o progresso dos clientes quando eles são pobres e estão no setor informal; muitas famílias de baixa renda não têm bens para oferecer como garantia.

As Organizações Não-Governamentais (ONGs) apareceram como novos atuentes nesse mercado ao final dos anos 1970, o que lançou novas bases para Instituições de Microfinanças (IMFs), sendo que esse tipo de negócio está crescendo rapidamente (MORDUCH, 1999).

Dessa forma, verifica-se que pessoas de baixa renda estão tendo a oportunidade de administrarem suas pequenas empresas graças aos empréstimos direcionados a esse público. A maioria das instituições evoluíram sob várias estruturas de propriedade: cooperativas de crédito, ONGs especializadas e bancos de microfinanças especializados. A maioria obtém seus fundos na forma de subsídios de organizações doadoras e governos (GOLDSZMIDT *et al.*, 2018).

No entanto, como será debatido mais à frente, Morduch (2000) cita como uma consequência negativa do envolvimento do governo no microcrédito o fato de que, muitas vezes, os recursos acabavam subsidiando empresários com boas ligações políticas em vez de famílias pobres e poucos mecanismos existiam para conter os desvios. O resultado geralmente implica em custos elevados e poucos benefícios para os beneficiários pretendidos.

No sentido de ainda precisarem de recursos de terceiros, essas empresas de microcrédito acabam por exigir o cumprimento de dois objetivos, que envolvem alcançarem a sustentabilidade financeira (lucratividade) e se tornarem independentes de subsídios.

3.5.2 Desenvolvimento do Microcrédito

A ideia de fornecer pequenos empréstimos a indivíduos financeiramente excluídos inspirou muitos nos anos 1970 e 1980 em todo o mundo para redução da pobreza. O renascimento mundial veio com o *Microcredit Summit* (Conferência Global sobre Microcrédito) em Washington em 1997, onde representantes de 137 países consideraram o microcrédito como um importante instrumento de redução da pobreza no mundo (ABRAMOVAY, JUNQUEIRA, 2005).

Nessa ocasião, o microcrédito foi definido como pequenos empréstimos a pessoas de baixa renda com o intuito de desenvolver projetos de trabalho autônomo que gerem renda, permitindo que eles cuidem de si próprios e de suas famílias. O termo “micro” deu origem a muitos outros micro produtos, como poupança, seguro e outros serviços financeiros para os menos favorecidos.

Além do que, muitos pesquisadores afirmaram que os programas de microcrédito auxiliam a aliviar e reduzir a pobreza. Porém, de acordo com Braga (2011), pesquisadores e profissionais mostraram opiniões divergentes sobre o impacto positivo do microcrédito para erradicação da pobreza e geração de empregos.

Além disso, as empresas voltadas ao microcrédito fornecem serviços como educação e treinamento profissional sobre como investir e como usar os empréstimos para aumentar a lucratividade. Assim, fornecem serviços financeiros e não financeiros a indivíduos na categoria de baixa renda e fornecem serviços de gestão sobre como fazer uso dos fundos.

Durante as últimas décadas, o setor de microcrédito experimentou um crescimento substancial, mas eventualmente isso resultou na saturação do mercado, um aumento de empréstimos inadimplentes e empréstimos múltiplos em alguns mercados importantes.

Braga (2011) diz que esta situação surgiu devido à crise financeira global, que parecia ter aumentado o foco na gestão de riscos, governança corporativa e capacidade regulatória no setor financeiro. Nos últimos anos, o crescimento do

microcrédito tem sido muito mais lento do que o previsto devido principalmente à recente crise financeira global de 2008.

No ranking, divulgado pela revista *The Economist* (2018), dos países que mais ofertam microcrédito o Peru mantém a primeira posição, Bolívia (segunda) e Paquistão (terceira). Filipinas, Quênia, El Salvador, Colômbia, Uganda, Gana e Brasil permaneceram entre os vinte primeiros, com as classificações de quinto, sexto e sétimo, décimo quarto, décimo quinto e décimo sexto, respectivamente. Na outra ponta da lista estão Índia (22º), Nigéria (29º) China (36º) Argentina (47º) Egito (50º) e Vietnã (55º), dos 55 países analisados.

O princípio fundamental no estabelecimento de microcrédito é principalmente como uma ferramenta na luta contra a pobreza. O rápido crescimento da indústria nos últimos 15 anos atingiu aproximadamente 130 milhões de clientes, de acordo com estimativas recentes da *International Financial Corporation* do Banco Mundial. No entanto, as microfinanças ainda alcançam menos de 20% de seu mercado potencial entre os três bilhões do mundo.

O microfinanciamento também tem sido um catalisador poderoso para empoderar as mulheres. Existem várias organizações cuja função principal inclui o fornecimento de uma ampla gama de serviços financeiros, como depósitos, empréstimos, serviços de pagamento, transferências de dinheiro e seguro para pessoas para investimento ou expansão de negócios. Incluem bancos microfinanceiros, ONGs de intermediários financeiros, cooperativas de poupança e crédito, cooperativas de pequenos agricultores, parceiros de desenvolvimento internacional, bancos comerciais, bancos de desenvolvimento, agências governamentais, seguradoras, ONGs, universidades e várias organizações locais, nacionais e internacionais (ABRAMOVAY, JUNQUEIRA, 2005).

As instituições de microcrédito insistem em que seus empréstimos sejam usados para fins produtivos econômicos, principalmente porque desejam ajudar os credores a gerar receitas e também porque desejam garantir que os beneficiários dos empréstimos sejam capazes de reembolsá-los. Embora, houve alguns casos relatados em que algumas pessoas usaram os empréstimos para atender às necessidades pessoais ou familiares.

Portanto, tem-se que muitas pessoas que desejam iniciar um negócio têm expectativas irrealistas no que diz respeito aos fundos necessários para iniciar um negócio. Frequentemente, não têm os fundos iniciais necessários e não conseguem obter financiamento adequado. Dessa forma, não têm caixa ou ativos líquidos e esperam que um banco ou instituições de microcrédito forneçam financiamento de 100%.

Passemos agora à chegada do microcrédito no Brasil e as principais iniciativas desenvolvidas no país, de uma maneira mais detalhada, mostrando as primeiras iniciativas a respeito desse tema na área.

3.6 Chegada do Microcrédito ao Brasil

Como visto, um dos primeiros programas de Microcrédito brasileiro foi o da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (Sindicato Nordeste de Assistência à Pequena Empresa), conhecido como projeto UNO, implantado em Recife e Salvador em 1973.

O programa UNO foi iniciado com o apoio da ONG *Accion International* e com o apoio de bancos e empresas locais. A UNO era uma ONG especializada em microcrédito e capacitação de trabalhadores de baixa renda do setor informal, financiado principalmente por doações internacionais. A instituição proporcionou não só acesso a linhas de crédito, mas treinamento em habilidades básicas de gestão, o que permitiu a criação de cooperativas de trabalho entre os trabalhadores informais locais (SILVEIRA, 2015).

O projeto financiou milhares de microempresários e qualificou vários especialistas em crédito para o setor informal. Foi considerada uma referência para a expansão do microcrédito na América Latina na época, sendo considerada como “a primeira organização de microfinanças moderna da América Latina”. O projeto durou dezoito anos e fracassou por não dar a devida importância à sua sustentabilidade.

Nesse primeiro momento, verifica-se que o microcrédito no Brasil é caracterizado por organizações não governamentais, financiamento informal direcionado para áreas rurais e gestão institucional. É possível verificar que o insucesso de tais instituições está relacionado à sua insuficiente preocupação com a

sustentabilidade e o reembolso. As instituições que fornecem crédito aos pobres, nesta fase, eram principalmente ONGs e tinham uma orientação altamente social.

Silveira (2015) destaca que, de 1989 a 1997, houve a entrada dos governos municipais e estaduais como atores importantes no cenário do microcrédito, por meio da criação de programas direcionados ao microempreendedor. Além disso, houve a expansão das cooperativas de crédito em áreas urbanas, e a criação de sistemas alternativos de cooperativas rurais.

Nessa fase, foram criadas instituições importantes, como os CEAPes, o Banco da Mulher, o Portosol e o VivaCred. A rede Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos - CEAPE, introduziu o princípio das redes sociais segundo modelos de instituições internacionais, como a *Accion International* (SOUZA; CARMOROMEIRO; BRESCIANI, 2015).

De acordo com Marques (2009), o primeiro CEAPE foi criado como organização não governamental com apoio financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento e da Fundação Interamericana em Porto Alegre, em 1987. Seu sucesso em Porto Alegre motivou a reprodução do programa em outros estados e a criação, em 1990, da Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos - FENAPE, que passou a se chamar CEAPE Nacional.

O CEAPE Nacional dá suporte técnico à sua rede, mas cada CEAPE é independente. Até 1999, a rede era composta por 45 agências, atuando principalmente em áreas urbanas das regiões Sul, Sudeste, Nordeste e Norte, com um mercado estimado de 6,8 milhões de clientes, e uma base de clientes de 23.300, 0,34% do seu mercado estimado.

De acordo com Souza, Carmoromeiro e Bresciani (2015), o Banco da Mulher foi criado em 1989, voltado para o desenvolvimento econômico e independência financeira feminina, com o apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância - UNICEF e do Banco Interamericano de Desenvolvimento. A primeira agência foi inaugurada na Bahia com a metodologia de grupos solidários. Posteriormente, foi criada uma rede do Banco da Mulher, grupo de organizações não governamentais, com filiais independentes, nos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais e Rio de Janeiro, sendo algumas delas afiliadas ao Banco Mundial da Mulher.

Portosol e VivaCred foram exemplos de associações do governo municipal em microcrédito. A Portosol oferecia crédito para capital de giro, compra de equipamentos e pequenas benfeitorias em instalações, utilizando como fiador, avalista ou grupos solidários, pelo prazo médio de 6 meses, com juros subsidiados, e amortização semanal, quinzenal ou mensal frequência.

A VivaCred, um programa semelhante, criado pela cidade do Rio de Janeiro para prestar serviços financeiros nas favelas. A organização não governamental foi lançada em 1996 com financiamento do Banco Interamericano de Desenvolvimento, do Banco de Desenvolvimento do Estado e da participação da Fininvest, subsidiária do banco comercial Unibanco.

A implantação das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) e das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), a implantação do programa de microcrédito do BNDES, e a criação do programa CrediAmigo, trouxeram mudanças importantes para o setor de microfinanças no Brasil.

Até então, as instituições de microfinanças estavam sujeitas à Lei da Usura. A Lei da Usura (Dec. 22.626 de 4 de julho de 1933) estabelece que uma instituição, que não seja caracterizada como instituição financeira, que não é o caso das microfinanças, pode cobrar juros mensais máximos de 1%. Essa lei tornava quase impossível o funcionamento das microfinanças, e é uma das razões para o perfil social não sustentável das microfinanças até o momento (BRASIL, 2006).

O teto de 1% de juros é restritivo para as microfinanças, que muitas vezes oferecem crédito por períodos mais curtos com taxas mais altas do que os empréstimos no setor formal e de grande escala. Percebendo as limitações de tal lei de microfinanças, o governo criou dois mecanismos para excluir as instituições de microfinanças dela, as OSCIPs e as SCMs.

As OSCIPs foram autorizadas pela lei 9.790 de 23 de março de 1999. Esse tipo de instituição pode ter uma ampla gama de objetivos, não se restringindo às microfinanças, e são definidas como organizações sem fins lucrativos. As OSCIPs mais comuns estão nas áreas de pesquisa, ciência e educação, e não em microfinanças.

As formas de financiamento que essas instituições podem ter são financiamento do setor público, doações e fundos do proprietário ou do patrocinador,

mas não são capazes de mobilizar depósitos. Além disso, as OSCIPs respondem ao Ministério da Justiça, estão sujeitas a um baixo nível de requisitos regulamentares não prudenciais e não são obrigadas a cumprir quaisquer regulamentações prudenciais.

A instituição das OSCIPs promoveu as instituições de microfinanças facilitando suas operações em comparação com a regulamentação das ONGs regulares, mas ainda limita o lucro das instituições de microfinanças.

Em fevereiro de 2001, os SCMs foram criados para permitir o lucro em instituições de microfinanças. Os SCMs são entidades financeiras formais com fins lucrativos, com participação do setor privado, regulamentadas pelo Banco Central do Brasil. Os SCMs, instituições de microfinanças, tornaram-se muito mais próximos de uma instituição financeira formal, mas ainda não conseguem cobrar depósitos.

Todavia, dada a rápida expansão do mercado de microcrédito no país, o governo brasileiro viu a necessidade de aprimorar a legislação a respeito do tema, como será abordado no próximo tópico.

3.7 O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)

Conforme visto anteriormente, com a chegada do microcrédito ao Brasil e a iniciativa de diversas instituições, verificou-se que existiam barreiras e limitações legais para que o tema fosse aprimorado no país, o que exigia mudanças do ponto de vista legislativo.

Dessa maneira, em 2005, por meio da Lei nº 11.110, e posteriormente reformulado pela Lei 13.636, de 20 de março de 2018, que foi lançado o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), com o intuito de apoiar e financiar atividades produtivas de empreendedores, por meio da disponibilização de recursos orientados a diversos programas e iniciativas de microcrédito pelo país.

O PNMPO tem como objetivos gerais incentivar a geração de trabalho e renda dos microempreendedores populares (formalizados ou não), disponibilizar recursos para microcrédito produtivo orientado e oferecer apoio às instituições que disponibilizarem o microcrédito, visando seu fortalecimento institucional. (BNDES, 2019)

O microcrédito produtivo orientado é baseado em uma metodologia específica, fundada no relacionamento direto entre o microempreendedor e a instituição de crédito, com orientações e acompanhamento próximo e constante, geralmente dado no local onde é exercida a atividade econômica. O direcionamento é então feito às atividades exclusivamente produtivas, integrando assim o microempreendedor formal ou informal à sociedade e visando o desenvolvimento econômico e social.

As iniciativas de microcrédito brasileiras visam atuar junto à população em situação de pobreza, onde verifica-se a atuação pública, como é o caso da recente Medida Provisória nº 802, de 26 de setembro de 2017, que modernizou a legislação do PNMPO, posteriormente transformada na Lei nº 13.636, de 20 de março de 2018. Esse novo documento legal simplificou o processo operacional de microcrédito com o objetivo de reduzir os custos da concessão.

A Resolução CMN nº 4.574/2017 definiu o público de baixa renda como sendo constituído pelas pessoas inscritas no Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal (CadÚnico), que é um cadastro do Governo Federal voltado para esse público, e criou um mecanismo multiplicador para incentivar as instituições financeiras a fornecer crédito. No mesmo ano, foi instituído o Plano Progridir, que se consiste em um conjunto de ações de inclusão produtiva com o objetivo de facilitar o acesso dessas pessoas inscritas no CadÚnico a oportunidades de emprego e renda.

Um pouco depois, a Resolução nº 4.713, de 28 de março de 2019 instituiu novas regras no âmbito das operações de microcrédito, com a flexibilização das normas e aumento dos limites das operações de crédito.

O Plano Progridir tem por objetivo reorganizar e aprimorar ações de emancipação econômica para essas famílias de baixa renda e se estrutura em três eixos de atuação: qualificação profissional, intermediação de mão de obra e apoio ao empreendedorismo. Vale destacar que todos esses eixos devem ser executados de forma conjunta e integrada. (BRASIL, 2019)

Por isso, ainda de acordo com BRASIL (2019), no âmbito do Plano Progridir, o microcrédito é visto como uma das principais ferramentas para promoção e desenvolvimento do empreendedorismo – e da inclusão financeira – para pessoas inscritas no Cadastro Único. De acordo com a visão governamental, entende-se que o acesso do microempreendedor a serviços financeiros pode ser uma importante

ferramenta para ter estabilidade financeira, segurança para o futuro, investimento em desenvolvimento pessoal, dentre outros.

No entanto, como bem apontado por BRASIL (2018), apesar de os micros e pequenos empreendedores corresponderem à maior parte dos clientes e operações de crédito no país, o sistema bancário tradicional ainda possui dificuldades em dar acesso a empreendedores de baixa renda, sobretudo em razão da falta de informações de crédito, como capacidade de pagamento ou inexistência de comprovantes formais de renda.

Resgatando Silveira (2015), tem-se que os critérios para análise de crédito no Brasil são balizados pela escala de *rating*, um método para identificação do nível do risco do tomador de crédito e da operação baseada no histórico de comportamento financeiro do cliente dentro e fora da instituição, sua capacidade econômico-financeira, as condições do crédito pleiteado e alguns dados sociodemográficos.

Os principais critérios de análise são padronizados para essas instituições financeiras e devem ser seguidos por todos os agentes de crédito: possuir atividade produtiva, ter o empreendimento há pelo menos seis meses, não estar com o cadastro negativado nas instituições de proteção ao crédito (com exceção de pequenos valores – como, por exemplo, conta de luz ou telefone), comprovação do rendimento do negócio e apresentação de um avalista em contratos individuais nos quais o cliente não consiga comprovar sua renda.

A necessidade de avalista pode ser substituída também pelos grupos de aval solidário, metodologia distintiva para o microcrédito e que permite a inserção creditícia de empreendedores sem garantias formais de renda. Para o Banco do Nordeste, por exemplo, os grupos solidários são a porta de entrada para o microcrédito produtivo orientado, dado que exigem essa modalidade para todos os clientes que estejam tomando seu primeiro microcrédito ou tenham pouco tempo de relacionamento com o banco.

Os agentes de crédito informaram que não possuem discricionariedade na concessão do crédito. A única liberdade que possuem é realizar um filtro prévio, não dando seguimento na proposta de clientes que acreditem serem maus pagadores, utilizando a experiência que possuem com os clientes e a sua percepção individual, de acordo com seus valores culturais, morais e sociais.

É importante ressaltar que a relação entre cliente e agente é influenciada por moralidades, afetos e consideração: os critérios subjetivos que os agentes entrevistados utilizam para realizar a filtragem prévia estão baseados em determinadas características do cliente, como composição familiar e existência de outra renda na família. Além disso, observam alguns comportamentos do cliente que consideram como indícios de problemas, como demonstrar ansiedade e insegurança durante o processo de prospecção e avaliação.

A entrevista serve também para observar o quão bem o cliente conhece o seu empreendimento, a maneira como aplica o dinheiro e os conhecimentos sobre gestão que possui. O cliente ser beneficiário do Programa Bolsa Família não configura critério oficial de análise para algumas iniciativas e, dessa forma, nem todos os agentes de crédito levam essa informação em consideração (SILVEIRA, 2015).

Entre os que consideram esse um dado importante, o recebimento do benefício é visto de forma ambígua. Entre aqueles que consideram algo positivo para a análise, esta perspectiva está relacionada ao fato de ser uma renda extra para a família. Por outro lado, há aqueles que, ao serem informados sobre o recebimento do benefício sem terem questionado, veem a informação como um alerta de que o cliente utilizará o valor do benefício para pagamento do empréstimo, desviando-o, assim, de sua finalidade.

É importante destacar que quem realiza a aprovação final para a concessão de crédito é o sistema automatizado de análise de crédito, no caso do Banco do Brasil e da Caixa, ou a mesa de crédito, no caso do Banco do Nordeste. Os agentes e clientes não possuem acesso ao motivo pelo qual determinadas propostas não são renovadas, o que não permite ao cliente melhorar seu vínculo com o banco. A falta de informação gera um desgaste do relacionamento com os clientes, uma vez que é enxergada por eles como uma ausência de política de valorização do bom pagador.

O trabalho do agente de crédito é potencializado pelo bom vínculo estabelecido com os clientes. Desse modo, os agentes de MPO entendem que quanto mais próximo é o vínculo com o cliente, mais propenso ele estará para realizar o pagamento das parcelas.

Além disso, essa proximidade permite que o agente se sinta mais à vontade para aconselhá-los sobre a gestão do empreendimento ou sobre oportunidades de

investimento. Não obstante, o agente percebesse impotente para valorizar aqueles clientes cujo vínculo profissional é mais próximo e as certezas de pagamento são maiores, visto que o sistema decide à revelia da percepção da ponta.

Essas questões, seja do ponto de vista da eficácia do microcrédito para as pessoas beneficiadas, como o papel do governo nas iniciativas de microcrédito, são pontos de controvérsia no meio acadêmico, como será abordado no próximo tópico.

3.8 Controvérsia a respeito do microcrédito

Na literatura sobre microcrédito, há vários pontos de controvérsia a respeito das diversas iniciativas existentes e os seus diferentes métodos, sendo que os mais debatidos são o custeio desse crédito, ou seja, se há aplicação de subsídios ou se a iniciativa é autossustentável, e se o microcrédito gera impactos positivos na população onde ele é oferecido.

Em relação ao custeio, Morduch (2000) observa que, nas últimas décadas, diversas tentativas de microcrédito baseadas em subsídios fracassaram, com altas taxas de inadimplência e, com isso, as iniciativas ditas como “financeiramente sustentáveis”, ou seja, que não dependem de subsídios para operar plenamente, passaram a ser vistas como a solução para o alívio da pobreza sem custo para governos e doadores. Essa teoria ficou conhecida como “Ganha-Ganha” e passou a ser adotada como referência para todas as instituições de microcrédito.

Os problemas trazidos pela aplicação massiva de subsídios nas primeiras iniciativas de microcrédito foram basicamente três: altas taxas de inadimplência, falta de incentivo à realização de investimentos na própria instituição e o direcionamento político dos recursos do microcrédito, frequentemente chegando a quem não precisava (MORDUCH, 2000).

Com isso, a aplicação de subsídios começou a ser vista como uma prática fracassada, apesar de as principais iniciativas existentes ainda se valerem da utilização de alguma forma de incentivo governamental ou de doações para sua manutenção.

Dessa forma, as principais iniciativas de microcrédito começaram a se afastar dos subsídios financeiros, pregando assim um aumento nas taxas de juros para

permitir o autossustento, ao mesmo tempo em que diziam que a ingerência governamental reduzia a eficiência e era direcionada a quem não precisava do crédito.

Todavia, Morduch (2000) critica essa lógica e cita que os subsídios não devem ser encarados como uma prática nociva ao microcrédito, mas sim que os principais aspectos de sua aplicação devem ser endereçados de maneira a minimizar ou acabar com esses problemas. Dentre os benefícios dos subsídios, o referido autor cita que uma iniciativa subsidiada pode ser mais eficaz que uma iniciativa tida como sustentável, pois pode ser direcionada a um grupo específico e ter assim mais resultados.

Além disso, outro ponto que merece destaque do supracitado autor é a fixação da taxa de juros a patamares tidos como competitivos. A principal crítica da política de subsídios era o seu direcionamento a quem não precisava de acesso a crédito, pois pessoas e empresas com melhores condições financeiras e que poderiam ter acesso a taxas de juros razoáveis estavam recebendo microcrédito, a taxas mais baixas, no lugar daquelas que não tinham capacidade de acesso a um banco privado e a taxas competitivas.

Morduch (2000) sugere que seja aplicado um piso nos juros para o microcrédito, baseado na taxa que os mais ricos e beneficiados conseguiriam por meios próprios, colocando assim aqueles menos favorecidos em pé de igualdade com esse grupo privilegiado e reduzindo-se assim o direcionamento de crédito a quem não precisa.

Outro motivo de grande controvérsia a respeito do microcrédito, seria o baixo impacto, se não nenhum, dessas iniciativas na população a que se destina. Banerjee (2013), aponta que várias pesquisas realizadas não conseguiram demonstrar até hoje a existência de algum impacto positivo do microcrédito, seja para estimular o crescimento de negócios, seja para estimular o consumo.

Um dos motivos sugeridos pelo referido autor seria a de que talvez esses microempreendedores não saibam gerir empresas, ou não possuem o apoio necessário para isso, apontando que uma orientação para melhor uso desses recursos, poderia não só aumentar o impacto positivo dos programas de microcrédito, bem como melhorar o índice de inadimplência.

Outros estudos, inclusive no Brasil, parecem apontar na mesma direção. Ramezanali e Assadi (2018), ao analisar o impacto de iniciativas de microcrédito na camada mais pobre da população, não conseguiram identificar nenhuma melhora, sendo, porém, percebida a melhora quando o tomador não era tão pobre, e mais instruído. Esses pesquisadores também sugerem que o público-alvo desses programas deveria receber educação financeira e técnicas de empreendedorismo como pré-requisito para a concessão do crédito.

Banerjee (2013) também sugere que boa parte das IMFs, apesar de se definirem como “socialmente responsáveis” e de possuem práticas diferentes dos bancos tradicionais, por muitas vezes não focam no aspecto social do negócio, apenas no lado financeiro, o que não gera impactos na inadimplência. Para o referido autor, investimentos em iniciativas com uma abordagem realmente social, onde há a construção de uma reputação para a instituição, bem como a presença física no local onde os tomadores do crédito estão, podem levar a uma significativa redução nas taxas de inadimplência.

Abaixo, temos um quadro-resumo com os principais problemas identificados e as sugestões apontadas pelos autores para correção desses problemas.

Quadro 6: Principais problemas do microcrédito e sugestões de correção.

Autor	Problema	Sugestão
Morduch (2000)	Ineficiência dos programas de microcrédito subsidiados, atingindo menos pessoas.	Direcionamento das iniciativas a grupos específicos que, apesar de menores, darão mais resultados
Morduch (2000)	Direcionamento errôneo das iniciativas subsidiadas de microcrédito, atingindo aqueles que não precisam do crédito (ex.: Pessoas mais ricas)	Limitação dos juros (piso) baseado na taxa que as pessoas com mais condições teriam acesso.
Banerjee (2013)	Pouca orientação do público-alvo do microcrédito para a utilização dos recursos ou gestão dos negócios	Ajudar os tomadores do crédito a gastar o dinheiro ou identificar melhor quem seriam os mais indicados a receber os empréstimos
Ramezanali e Assadi (2018)	Pouco impacto das iniciativas de microcrédito nas camadas mais pobres da população.	Prover ou exigir educação financeira e empresarial para o público-alvo dos programas de microcrédito.
Banerjee (2013)	Baixa participação das IMFs em iniciativas com abordagem verdadeiramente social para a concessão do microcrédito, levando a excesso de inadimplência nos empréstimos concedidos.	Participação mais ativa e presente nas comunidades onde o microcrédito é oferecido, gerando coerção social contra a inadimplência e melhorando essa taxa.

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Morduch (2000), Banerjee (2013) e Ramezanali e Assadi (2018).

Portanto, de acordo com a literatura a respeito do tema de microcrédito, tanto em outros países como no Brasil, é importante reforçar o correto direcionamento do crédito concedido àqueles que realmente possuem dificuldades no acesso, em detrimento daqueles que já possuem acesso a outras linhas, bem como garantir que o público-alvo ora beneficiado tenha orientação direta e acompanhamento permanente quanto ao uso do dinheiro e boas práticas na gestão de seus negócios, como forma de efetivamente gerar um impacto positivo nas iniciativas.

4 MÉTODO DE PESQUISA

Uma vez que existem muitas pesquisas anteriores no campo de microcrédito e desempenho empresarial, teve-se que delimitar o estudo da literatura. Optou-se por concentrar nos pesquisadores mais conhecidos e citados, das quais a maioria são de pesquisas conduzidas na Ásia e América Latina, tendo como principal expoente o economista Jonathan Morduch.

Como esta dissertação se concentra no Brasil, também se incluiu pesquisas de estudos de caso de iniciativas de microcrédito realizadas em diversas localidades do país, em especial a de Cunha e Freire (2017) a respeito do programa Crediamigo, bem como a de Santos *et al.* (2019) sobre os efeitos do PNMPO nos programas brasileiros, para, assim, melhor entender o cenário nacional e permitir uma análise mais profunda dos critérios e indicadores do microcrédito brasileiro, as diferenças e semelhanças de cada iniciativa.

Para entender melhor o mercado de microcrédito e a sua situação socioeconômica, dados foram coletados diretamente das principais instituições que ofertam esse tipo de empréstimo, como o Banco do Nordeste, porém, dados também foram coletados de fontes secundárias como teses, artigos, revistas e publicações em geral, que tratam sobre a temática.

Para identificar e analisar os critérios, indicadores e resultados, utilizou-se duas abordagens: uma positivista e a outra interpretativa, dentro do assunto. Ao combinar esses dois modos, espera-se diminuir as limitações e aproveitar as vantagens.

Analisa-se as empresas que ofertam o microcrédito no contexto urbano brasileiro, quais são as suas taxas de juros, quantidade de estabelecimentos, condições de para empréstimo, limites, entre outros aspectos, colocando-se os indicadores comuns as diferentes empresas, ressaltando as vantagens e desvantagens ao microempreendedor urbano.

4.1 Tipo de Pesquisa

O processo de desenvolvimento desse estudo é baseado na metodologia da pesquisa bibliográfica aliada a um estudo comparativo entre estudos de caso de iniciativas de microcrédito no Brasil, a qual se consiste em contribuir ao conhecimento,

utilizando-se de fontes estritamente secundárias oriundas de produções acadêmicas diversas como: teses, dissertações, monografias, entre outras, bem como artigos, sites e livros. A respeito dessa tipologia de pesquisa Severino (2007), diz:

[...] registro disponível, decorrente de pesquisas anteriores, em documentos impressos, como livros, artigos, teses etc. Utilizam-se dados de categorias teóricas já trabalhadas por outros pesquisadores e devidamente registrados. Os textos tornam-se fontes dos temas a serem pesquisados. O pesquisador trabalha a partir de contribuições dos autores dos estudos analíticos constantes dos textos (SEVERINO, 2007, p.122).

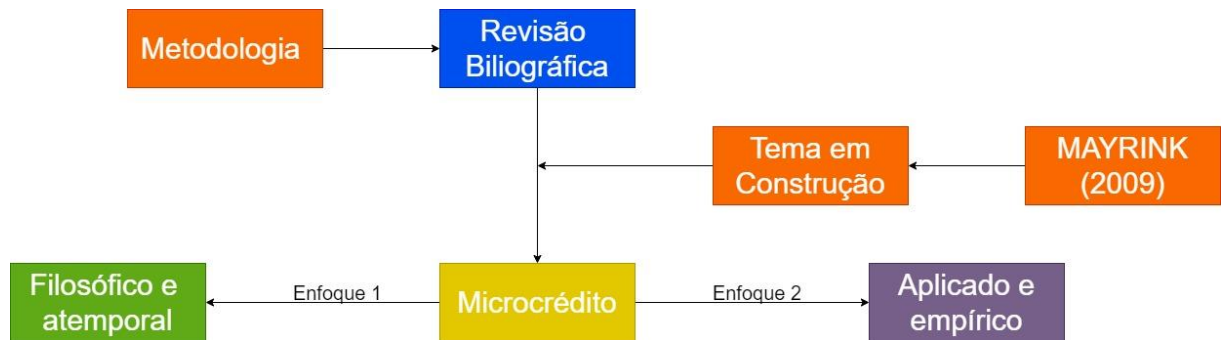
Sendo uma pesquisa estritamente de caráter bibliográfica a população deste estudo corresponde a estudos de caso de iniciativas de microcrédito no Brasil. Dessa forma, a coleta de informação bem como de dados foi proveniente de diversas publicações, dentre as quais é possível citar Cunha e Freire (2017) e Lopes (2019)

A análise e a interpretação dos resultados elaborados posteriormente a coleta de dados e informações foi produzida mediante diálogo pautado na análise dos discursos de autores, sendo os principais desse objeto de estudo: Diogo Coutinho; Amaral Junior; Max Weber; Michel Ferreira, Marcelo Almeida, entre outros. Sobre análise de discurso, entende-se

A análise do discurso não busca uma verdade nuclear do signo, pois é contra a imanência estruturalista. O que ela pretende é reconstruir as falas que criam uma vontade de verdade científica em certo momento histórico. Busca-se verificar as condições que permitiram o aparecimento do discurso. Explicar por que tomou esse sentido e não outro. Sempre relacionando o linguístico com a história e com o ideológico (PAULON; NASCIMENTO; LARUCCIA, 2014, p. 30).

Os impactos do microcrédito, de acordo com Mayrink (2009), se consolidam como um tema em construção, não há consenso sobre os seus impactos positivos ou negativos ao desenvolvimento econômico e erradicação da pobreza. Por esses temas serem compostos por ideologias e crenças políticas, com isso é imprescindível uma metodologia consistente. A Figura (04), apresenta um resumo da metodologia adotada.

Figura 4: Metodologia



Fonte: Elaboração do autor, 2020

Portanto, visou-se abordar a temática sob dois enfoques: um mais filosófico, abstrato e atemporal e outro mais aplicado e empírico. Dessa forma, seguiu-se na presente pesquisa uma abordagem que problematizou o microcrédito em relação as pequenas empresas, aplicando-se conceitos e dados quantitativos de forma consonante, assim, buscou-se apresentar a veracidade dos fatos e analisar esse mercado.

5 RESULTADOS

5.1 Dados sobre Microcrédito na América Latina, Caribe e Brasil

De acordo com dados de pesquisa publicada no relatório *Microfinance Barometer* (2019), o qual faz um estudo global a respeito do tema, em 2018, 139,9 milhões de mutuários se beneficiaram dos serviços de microcrédito, em comparação com apenas 98 milhões em 2009. Destes 139,9 milhões de mutuários, 80% são mulheres e 65% são rurais, conforme pode ser observado no Quadro (05) e na Figura (05).

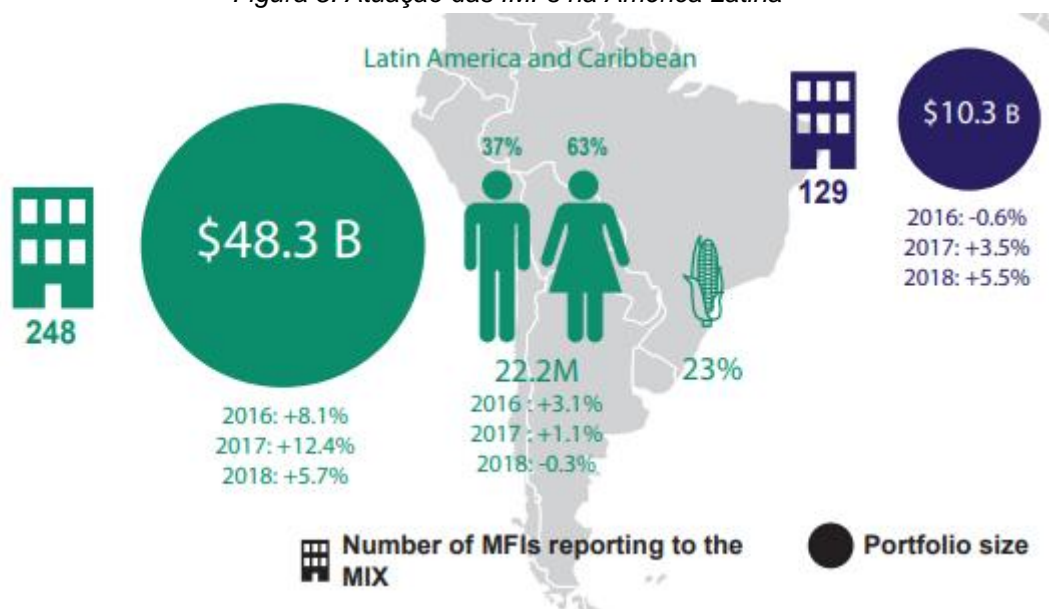
Quadro 7: Variáveis do microcrédito em locais escolhidos.

DADOS DAS MICROFINANÇAS 2018			
VARIÁVEIS	MUNDO ¹	AMÉRICA LATINA ²	BRASIL ³
QUANTIDADE DE MUTUÁRIOS	140 M	22.2 M	2,44M
VALORES CONCEDIDOS DESDE 2010	\$124 B	\$48.3 B	\$23,5 B*
GÊNERO	80% FEMININO	63% FEMININO	67% FEMININO
ÁREA DE ATUAÇÃO	65% RURAL	23% RURAL	- -

*Valor médio, utilizando-se a taxa média de câmbio do dólar no ano de 2018 de R\$ 3,65 segundo dados do IPEA (2018).

Fonte: Elaboração do autor com base nos dados de ¹ e ² *Microfinance Barometer* (2019) e ³ Ministério da Economia (2019).

Figura 5: Atuação das IMFs na América Latina



Fonte: *Microfinance Barometer*, 2019

Com uma carteira de crédito estimada em US \$ 124,1 bilhões, as IMFs (Instituições de Micro Finanças), registraram mais um ano de crescimento em 2018 (+ 8,5% em relação a 2017). Na última década, as IMFs também melhoraram sua eficiência. Apesar de uma década marcada por um aumento acentuado no custo por

mutuário, de uma média de \$ 68,4 em 2009 para \$ 106,7 em 2018 (+ 56%), o índice de despesas operacionais diminuiu 2,7 pontos no período.

Pode-se perceber também que a região da América Latina e do Caribe continua caracterizada por uma baixa taxa de penetração nas áreas rurais, tendo em vista que as IMFs na região são as menos orientadas para o meio rural, representando apenas 23% de seus clientes. Em relação ao Brasil, verifica-se que o país corresponde a cerca de 50% da quantidade de empréstimos realizados na América Latina e aproximadamente a 20% dos valores mundiais.

5.2 Microcrédito e as especificidades da realidade brasileira

Retomando o conceito sob o ponto de vista prático, microcrédito no Brasil é o acesso ao recurso financeiro pequeno de até R\$ 21.000,00 voltado para quem quer abrir um negócio ou já possui um micro ou pequeno negócio. A quantia do recurso financeiro que o empreendedor poderá acessar, os pré-requisitos, as taxas cobradas e o número de parcelas variam bastante, pois irá depender da finalidade do qual o microcrédito será utilizado. Se o seu negócio é formalizado ou não; se possui pendências financeiras como dívidas ou nome sujo e qual a instituição de microcrédito irá contratar.

Os valores que cada empreendedor tem acesso podem variar entre R\$100 a R\$21.000,00 e as taxas de juros igualmente podem variar, portanto, não existe apenas uma única alternativa de instituição ou de valores. Ao solicitar o microcrédito, o primeiro passo para o empreendedor é ter a finalidade clara e específica do microcrédito, como por exemplo as opções abaixo:

- Pagar dívidas: dispor de juros menores para amortizar algumas dívidas de custo mais elevado que já possui, como por exemplo o Cheque Especial ou Cartão de Crédito;
- Capital de giro: para ter dinheiro para comprar mercadoria, matéria-prima e aumentar a renda;
- Criar um novo negócio: se pretende empreender e já sabe o que vai fazer, porém não tem recursos suficientes;
- No produto ou serviço: para investir em um novo produto ou serviço do negócio;

- Crescimento da empresa: investir no crescimento da empresa como compra de equipamentos, realização de uma reforma, ampliação da divulgação do negócio e outros.

Após decidida a finalidade do benefício, o segundo passo é verificar o empreendedor e/ou a empresa possui pendências com terceiros (dívidas). Isso pode ser realizado por meio de uma pesquisa pelo CPF e/ou CNPJ em páginas de consulta de situação de crédito.

Dependendo do caso, o empreendedor também deve verificar se está cadastrado como inadimplente nas seguintes instituições: Cadastro Informativo de Crédito não quitados do setor público federal (CADIN); Serasa Experian, que é uma das principais empresa de informação de crédito; Sistema de Inadimplentes da Caixa (SINAD); Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC). Mesmo que o empresário ou a microempresa possua inadimplências, dependendo do valor e da instituição, ainda é possível conseguir o microcrédito, porém há uma maior dificuldade no processo.

Depois de ter definido a finalidade do benefício e verificado sua situação com terceiros é hora do terceiro passo que é saber onde pode procurar mais informações sobre bancos e instituições financeiras que são regularizadas pelo Banco Central. Essas instituições financeiras mencionadas podem ser: bancos privados, bancos públicos, organizações sociais ou cooperativas de microcrédito.

De acordo com dados do Sebrae (2020), as maiores instituições financeiras que ofertam o micro crédito são: Banco do Brasil; Caixa Econômica Federal; Banco Bradesco; Banco Itaú; Banco Santander; Banco do Nordeste; Sistema Cooperativista Sicoob e Sistema Cooperativista Sicredi.

No Banco do Brasil, verifica-se que é necessário que o empreendedor tenha conta no banco, para conseguir um microcrédito. Sendo necessário ter um fiador, e o solicitante não poderá possuir dívida superior a R\$ 40 mil no Sistema Financeiro Nacional (exceção fica por conta de operações de crédito habitacional).

Empreendedores pode solicitar valores entre R\$ 300,00 e R\$ 125 mil, na Caixa Econômica Federal. O pagamento poderá ser dividido entre 4 a 24 meses, com taxas de juros a partir de 1,59% ao mês. Precisa-se de um fiador, onde passa-se por análise

de crédito e avaliação para saber se o microempreendedor tem condições de quitar o microcrédito.

No Bradesco, primeiramente, deve-se entrar em contato com o banco e fazer uma solicitação. Uma agência será indicada e, acontecerá uma conversa com a gerência. O Bradesco oferece microcrédito até R\$ 21 mil mediante análise de crédito.

O Santander oferece microcrédito para quem é correntista. Possui uma taxa de juros que pode variar de 2,4% e 4%. Para solicitar é necessário um aval solidário (autorização), formado por um grupo de 3 ou 4 empreendedores, no intuito de assumirem a responsabilidade do pagamento das parcelas.

Para obter um empréstimo pessoal no Banco do Nordeste, precisa-se ser correntista do banco, assinar o contrato de adesão e solicitar limite de crédito antes da aprovação. São disponibilizadas até R\$ 21.000,00, com prazo de 2 a 24 meses, tendo carência de 6 meses.

No Sicoob, por ser uma cooperativa de crédito em vez de um banco regular, é necessário se tornar um cooperado e depositar o valor referente à integralização da cota social. Para os associados, há uma análise de crédito. Os valores disponíveis dependem da cooperativa, do ramo de negócio e da linha contratada, mas em média é possível conseguir até R\$ 50.000,00 com prazo de até 24 meses, com uma taxa de juros a partir de 0,45% a.m.

No Quadro (08), apresenta-se os dados referentes aos principais bancos comerciais acima destacados:

Quadro 8: Microcrédito em Instituições selecionadas.

CONDIÇÕES DE CONCESSÃO DE CRÉDITO E MICROCRÉDITO EM INSTITUIÇÕES SELECIONADAS						
VARIÁVEIS	INSTITUIÇÕES					
	BB	CAIXA	BRDESCO	SANTANDER	BANCO DO NORDESTE	SICOOB
PÚBLICO	MEI OU ME	Microempreendedor individual (MEI), Micro empresa (ME), Empresa de Pequeno Porte (EPP)	Micro e Pequenas Empresas, Microempreendedores	Microempresas e Empresas de Pequeno Porte	Empreendedores individuais ou em grupos solidários, inclusive informais.	Pessoas físicas ou jurídicas
SERVIÇOS	Orientação e acompanhamento durante o período do empréstimo	Acompanhamento empresarial em parceria com o Sebrae.	Não informado	Não informado	Consultoria empresarial	Não informado
VALORES R\$	1.000 a 5.000	Até 125.000,00 Vai depender do porte	Até 21.000,00	Até 21.000,00	Até 21.000,00	Até 50.000,00
PRAZOS	5 a 18 parcelas	Até 36 meses	Até 24 meses	36 meses	Até 24 meses	Até 24 meses
TAXAS	3,5% ao mês	1,59% ao mês	2,79% a 3,89% ao mês	2,4% a 4% ao mês	Variam de 0,99% a 2,40% a.m	A partir de CDI + 0,22% a.a.
EXIGÊNCIAS	Não Possuir endividamento maior que R\$80.000; Apresentar garantia de terceiro.	Análise de crédito aprovada, cadastro no SEBRAE e garantia de terceiro.	Análise de crédito aprovada junto ao Bradesco	Análise de crédito aprovada junto ao Santander	Faturamento até 360 mil; Garantia de coobrigado ou Aval solidário	Análise de crédito aprovada junto ao Sicoob

Fonte: Elaborado pelo autor com base nas informações dos bancos (2020).

Verifica-se que, essas instituições, juntamente com as demais inscritas no Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), tiveram em 2018 um volume total de créditos concedidos da ordem de R\$ 10.356.731.697,34 (dez bilhões, trezentos e cinquenta e seis milhões, setecentos e trinta e um mil, seiscentos e noventa e sete reais e trinta e quatro centavos), Figura (06). No mesmo ano, foram realizadas 4.739.928 operações de microcrédito pelo Programa (BRASIL, MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2019).

Figura 6: Valores concedidos em microcrédito 2008 – 2018.

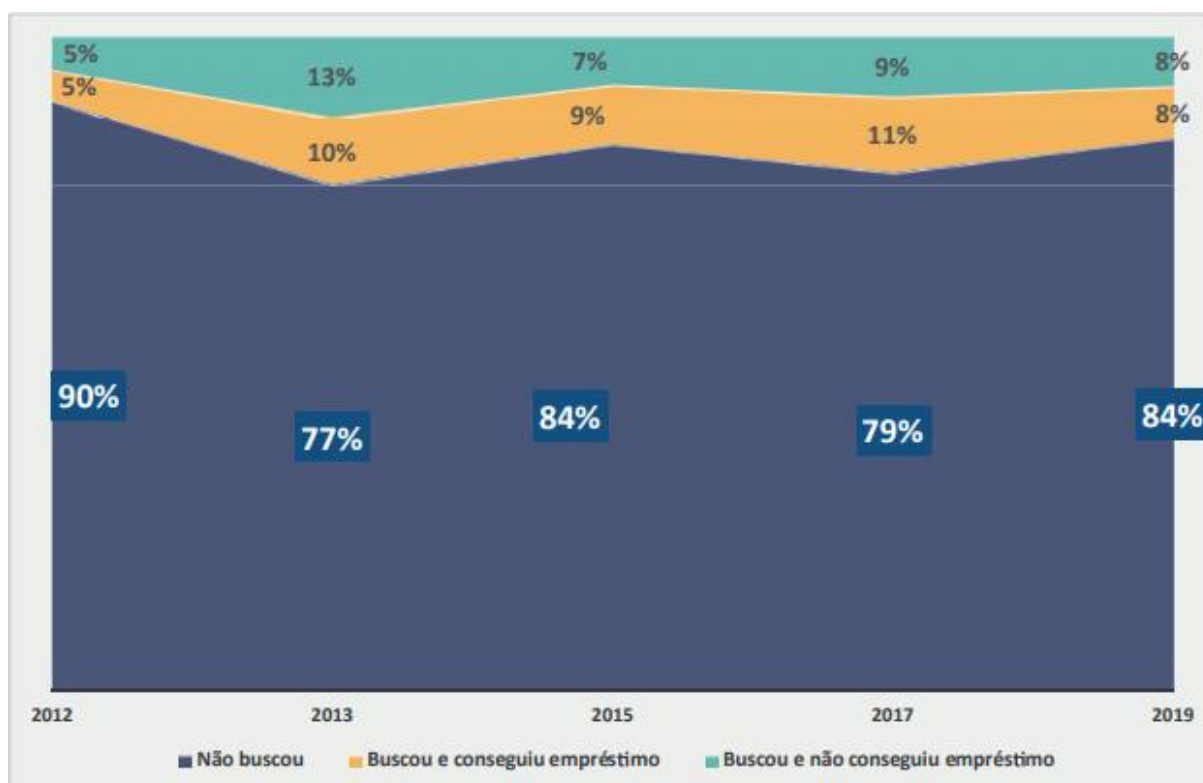
EXECUÇÃO GERAL			
ANO	VALOR CONCEDIDO R\$	CONTRATOS REALIZADOS	CLIENTES ATENDIDOS
2008	3.028.311.116	1.280.680	1.430.097
2009	3.620.727.053	1.620.656	1.654.186
2010	4.488.115.368	1.966.718	2.071.607
2011	5.761.258.771	2.576.559	2.674.157
2012	8.620.128.679	3.814.781	3.953.406
2013	12.681.328.920	5.713.091	5.664.941
2014	13.767.209.555	5.667.287	5.552.080
2015	12.359.966.047	5.201.992	5.200.781
2016	9.263.808.770	4.699.476	2.514.576
2017	8.644.549.202	4.300.728	2.248.981
2018	10.356.731.697	4.739.929	2.430.934
Total	92.592.135.177	41.581.897	35.395.746

Fonte: Ministério da Economia, 2019

Porém, ressalta-se que das instituições cadastradas, apenas 72 enviaram informações para compor o relatório. Assim, verifica-se que em 2018, o relatório do PNMPO não registrou os dados de 46 instituições, necessárias para completar o número total de 118 instituições cadastradas (ANEXO A). Deste total, 48 são OSCIPs, 47 são cooperativas, 9 são Agências de Fomento e 6 são Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de pequeno porte (SCMEPP).

Outro dado importante é que, de acordo com dados do SEBRAE (2020), 79% dos empreendedores não buscaram crédito junto a instituições. Verifica-se que 16% dos entrevistados pelo Sebrae buscaram crédito, porém, desses, apenas 50% conseguiram um empréstimo. Esses dados são apresentados na Figura (07).

Figura 7: Empreendedores que procuram empréstimo.

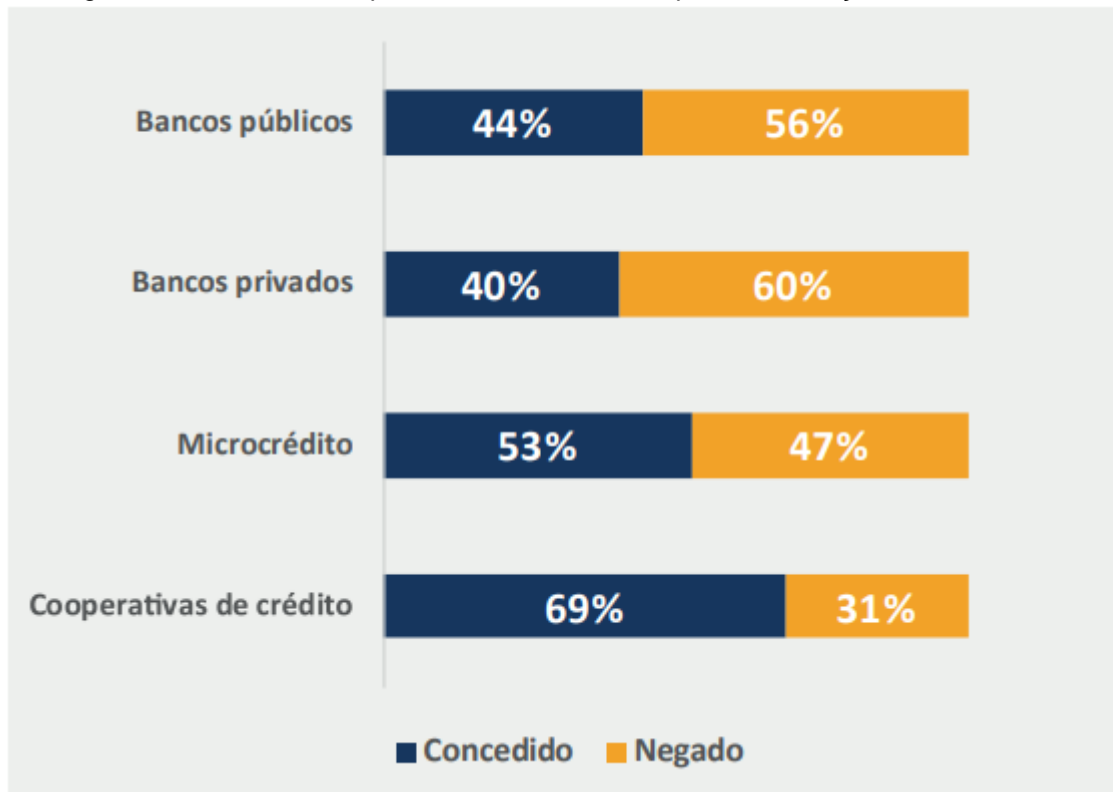


Fonte: Sebrae (2020)

Ainda de acordo com dados do Sebrae (2020), em relação aos empreendedores que buscaram crédito, a instituição mais requisitada para tanto foi a Caixa Econômica Federal com 22%, esse número pode ser por conta da expansão dessa instituição, que está presente em grande parte dos municípios brasileiros, assim como a segunda, procurada por 19% dos microempreendedores, o Banco do Brasil, o Bradesco por 8% e o Santander por 7%. Os dados completos são apresentados no Anexo (C).

Em relação aos métodos burocráticos para aquisição dos empréstimos, verifica-se, de acordo com dados do Sebrae (2020) que, entre os MEIs que buscaram empréstimo em bancos públicos, 44% tiveram sucesso, contra 40% entre os que buscaram em bancos privados, e 53% entre os que buscaram em instituições ou programas de microcrédito e 69% entre os que buscaram em cooperativas de crédito. Assim, verifica-se, conforme a bibliografia apresentada, que pequenas instituições possuem melhores condições para ofertarem crédito aos pequenos negócios, como apresentado na Figura (8).

Figura 9: Sucesso dos empréstimos em diferentes tipos de Instituições Financeiras.



Fonte: Sebrae (2020)

Nessa tocante, assim como ressaltado na bibliografia, verifica-se a importância das pequenas instituições à concessão de crédito aos empreendedores que buscam pelo serviço. Os resultados apresentados na Figura (08), corroboram com a premissa de que a figura do agente de crédito, presente em maior frequência nas instituições menores, favorecem a relação com o cliente, trazendo melhores possibilidade de concessão de crédito.

Com isso, verifica-se que instituições como o Banco do Nordeste, em seu Programa Crediamigo, investe na formação de sua equipe própria de agente de crédito, desde a contratação. Tendo processo de treinamento e qualificação próprios. Dessa forma, a instituição garante que seus recursos sejam aplicados de forma correta com aquelas pessoas que realmente estão inteiramente interessadas em investir no desenvolvimento do negócio próprio. O estudo de Souza (2018) apresenta um fator interessante ao apontar que a maioria dos agentes de crédito do Programa do Banco do Nordeste, residem na comunidade de atuação.

Por outro lado, em âmbito estadual, no Rio de Janeiro, encontra-se a atuação da Agência Estadual de Fomento (AgeRio), a qual entre 2012 e 2016 atuava com o agente de crédito no próprio local dos empreendimentos, ficando assim muito próximo da realidade do empreendedor, porém a partir desse ano, com a crise política, econômica e de segurança pública do Estado do Rio de Janeiro, passou a atender os MEIs por meio de parcerias com prefeituras ou diretamente na sua sede, se distanciando assim do seu público-alvo (LOPES, 2019).

Com base nos dados das duas instituições, podemos traçar um quadro comparativo - Quadro (9) - conforme abaixo:

Quadro 10 – Comparativo de indicadores do agente de crédito Crediamigo x AgeRio

INDICADOR DO AGENTE DE CRÉDITO	INSTITUIÇÃO FINANCEIRA	
	BANCO DO NORDESTE (CREDIAMIGO) ¹	AGERIO ²
Quantidade	1067	2 empresas prestam serviço de assessoria, totalizando 6 agentes. Sendo 5 da Esteves Consulting e 1 da SMH Consultores
Treinamento	Possui pré-requisitos para contratação e treinamento próprio	Não se tem essa informação
Média Salarial	R\$ 1746,00 ³	Não se tem essa informação
Clientes Ativos / Agentes	1025	87,66
Carteira ativa / Agentes	R\$ 4.467,00 (mil)	R\$489,46 (mil)
Local de atuação	Local de residência/convivência	Local fixo / Sede ou Prefeituras
Taxa de inadimplência	4,84%	8,71% ³

Fonte: Elaborador pelo autor com base nos dados de Banco do Nordeste, 2019¹; Agerio, 2019²; Souza (2018),³

De acordo com Souza (2018), o Banco do Nordeste definiu como 700 o número ponderado máximo de clientes por agente de crédito do Crediamigo, porém, como observado no Quadro (XX), esse valor é superior. Quando um agente possui muitos clientes, isso significa uma questão de alta produtividade, porém, quando se ultrapassa o limite, pode representar redução na qualidade do serviço prestado. Mesmo não estando dentro dos padrões estipulados, outros fatores como treinamento e desenvolvimento dos agentes pode ter impacto em seu desempenho.

Em pesquisa do tipo *Survey* realizada por Souza (2018), 94,9% dos agentes de crédito do Crediamigo consideram como claras os seus objetivos e metas por parte da organização. Além disso, possuem um alto índice de motivação, algo que é reforçado pela cultura intraorganizacional.

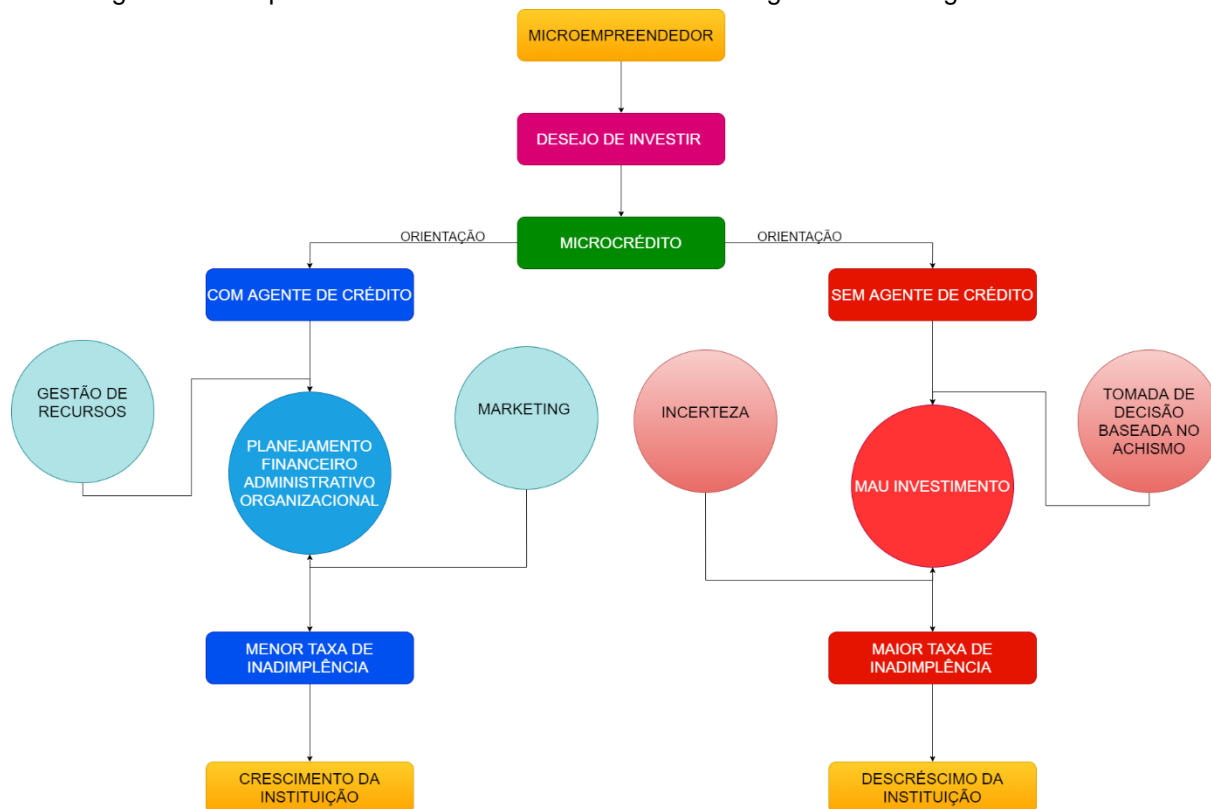
Dessa forma, quando comparado com a AgeRio, uma instituição de menor porte e que possui agentes de crédito terceirizados, temos que o objetivo de padronização e personalização do serviço fica ainda mais complexo, levando em consideração que são várias empresas voltadas a esse processo – a AgeRio e as suas terceirizadas –, o que talvez explique a diferença da taxa de inadimplência entre as duas instituições, resgatando um dos problemas apontados por Banerjee (2013) no tocante à baixa participação das IMFs em iniciativas com abordagem verdadeiramente social.

Ainda de acordo com Souza (2018), 85,5% dos agentes de crédito do Crediamigo consideram como positiva a afirmação “Tenho incentivos para o cumprimento dos objetivos do programa”, ou seja, sendo esses úteis para reduzir a minimizar a deficiência informativa nesta relação, evitar desvios de conduta e facilitar o cumprimento dos objetivos do principal. Além disso, 80,4% dos agentes acreditam que a remuneração desempenha impacto na sua prestação de serviço, e 90,2% dizem que se trata de oportunidade de crescimento profissional.

Dessa forma, verifica-se, de forma preliminar, a importância do papel do agente de crédito para o sucesso nas operações, independente do porte da instituição, atendendo às propostas promovidas por Banerjee (2013) e Ramezanali e Assadi (2018), sendo essencial trabalhar o conceito da educação financeira. Por outro lado, percebe-se a necessidade das IMFs em treinar e preparar esse colaborador, a fim de conseguir estender a sua atuação para além do monitoramento de crédito, onde esse ator deve ser chave da orientação do planejamento e sucesso do negócio.

Levando-se em consideração que, em muitos casos, os microempreendedores, possuem dificuldade em realizar o gerenciamento dos recursos para torná-los rentáveis, a atuação do agente de crédito se torna tangível, ao identificar as necessidades da empresa e orientar no melhor direcionamento dos recursos evidenciando, assim, a carência administrativa nos negócios. Nesse ponto, temos como exemplificado na Figura (10).

Figura 11 – Mapa-resumo do microcrédito com e sem a figura ativa do agente de crédito.



Fonte: elaborado pelo autor.

No caso, por exemplo, se uma empresa que possui uma baixa rotatividade de estoques pedir recursos para investir em uma maior quantidade de produtos, o agente deveria repensar, juntamente com o proprietário, novas abordagens para se aplicar o dinheiro em algo que traria um maior giro financeiro, por exemplo, em *marketing*, algo que pode ser o problema real da empresa. Assim, o agente de crédito se torna especialista em apontar as falhas e indicar o caminho para corrigi-las.

Assim, como principais resultados relacionados aos agente de crédito, verifica-se a importância de o mesmo estar inserido na comunidade de atuação, atuar na redução da inadimplência ao orientar os microempreendedores na aplicação do crédito e também no direcionamento dos investimentos, por vezes até dando dicas na administração dos negócios, utilização de ferramentas de gestão, controles, etc., seguindo o que foi proposto por Ramezanali e Assadi (2018).

Dessa forma, teoricamente, entende-se que a necessidade de investigar com maior propriedade o papel do agente de crédito nas instituições, sendo uma área que pode auxiliar a trazer dados quantitativos dessa relação, aparentemente harmônica, entre agente de crédito e Instituição Financeira.

5.3 Critérios, indicadores e resultados do microcrédito no Brasil

De acordo com dados do Ministério da Economia (2019), em 2018, o Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado totalizou 118 instituições cadastradas (ANEXO A) sendo 48 OSCIPs, 47 cooperativas, 9 Agências de Fomento e 6 Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de pequeno porte (SCMEPP).

Ainda no ano de 2018, segundo as informações captadas, o PNMPO teve um volume total de créditos concedidos da ordem de R\$ 10.356.731.697,34 (dez bilhões, trezentos e cinquenta e seis milhões, setecentos e trinta e um mil, seiscentos e noventa e sete reais e trinta e quatro centavos). No mesmo ano, foram realizadas 4.739.928 operações de microcrédito pelo Programa (BRASIL, MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2019).

Em termos regionais, destaca-se na região Norte e Centro Oeste, os Bancos Públicos mostram um forte predomínio, exceto nos estados de Rondônia e Mato Grosso, onde percebe-se forte presença das OSCIPs. Em Mato Grosso, as OSCIPs representaram 45,67% do total concedido, enquanto em Rondônia esse percentual correspondeu a 51,35%.

Na região Nordeste, temos a atuação maciça dos bancos públicos, com especial destaque para o Banco do Nordeste, e o maior volume de crédito concedido em todo Brasil, que corresponde a 86,25% do total destinado em todo o país, somando mais de R\$ 8,9 bilhões.

Na região Sudeste temos outro forte resultado dos Bancos Públicos, com mais de 95% de participação, mas temos a presença de algumas agências de fomento (como a AGERIO no Rio de Janeiro) e uma participação significativa de OSCIPs no em São Paulo, com participação de 18,4% para esse estado.

Na região Sul, temos a menor participação dos bancos públicos (5,98% do total) e uma forte atuação de Cooperativas e OSCIPS, principalmente em Santa Catarina, onde correspondem a 92,47% do total e 77,25% no Rio Grande do Sul.

Os dados do Ministério da Economia (2019) também apontaram as mulheres como maioria no perfil de público atendido, representando cerca de 67% entre as Pessoas Físicas no ano de 2018. Os chamados de “empreendedores por conta

própria” (pessoas físicas) representaram ainda 95% dos clientes atendidos no ano 2018.

Em 2018, marcando essa presença massiva dos bancos públicos nessa modalidade, o Banco da Amazônia, a Caixa Econômica Federal, o Banco do Nordeste e o Banco do Brasil responderam por aproximadamente R\$ 9,425 bilhões ofertados no PNMPO, de um total de cerca de R\$ 10,3 bilhões, um crescimento de 9% no volume total de microcrédito concedido em comparação ao ano de 2017 e com uma participação de mais de 91,5%. (Os resultados do microcrédito desses bancos são apresentados no Anexo B).

Por outro lado, as entidades privadas (Agências de Fomento, Bancos Comerciais, Cooperativas, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP, Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte – SCMEPP) executaram um volume de crédito de R\$ 930.816.104,19 (novecentos e trinta milhões, oitocentos e dezesseis mil, cento e quatro reais e dezenove centavos), com mais de 504 mil tomadores de crédito, representando pouco mais de 9% do setor, o que demonstra uma atuação bem tímida quando em comparação aos bancos públicos, por exemplo. No Quadro (11), apresenta-se a comparação das atividades de algumas instituições de microcrédito selecionadas no Brasil.

Quadro 12: Comparativo entre instituições de microcrédito selecionadas

	INSTITUIÇÕES				
	BNDES	AGERIO	CEAPE	CREDIAMIGO	PORTOSOL
Área geográfica	Áreas Urbanas e Rurais	Áreas Urbanas	Áreas Urbanas	Áreas Urbanas e Rurais	Áreas urbanas
Público Alvo e Valores	Pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte (por atuação indireta) Valor máximo é de R\$ 10.000,00 por beneficiário.	Micro e pequenos Empreendedores Variam de R\$ 500 a 21 mil	Micro Empreendedores de baixa renda. Variam de R\$ 1000 a 10.000, ou mais.	Micro empreendedores, principalmente as mulheres (acima de 60%), Variam de R\$ 100 a 15 mil	Pequenos empreendedores de ambos os sexos para capital de giro e capital fixo. Empréstimos de R\$ 200,00 a 15.000,00
Composição do fundo	Diversidade de Financiamentos	Recursos do BNDES, FINEP e próprios.	Financiamentos Comerciais e verbas do BID e BNDES	Recursos do BID, BIRD, FAT e BNDES.	Financiamentos Comerciais e Governamentais
Instrumentos e Exigência de garantia	Definido por cada operador da linha de crédito.	Aval Solidário e Garantias	Aval Solidário e empréstimos solidários	Aval Solidário e coobrigação	A ser definido na análise da operação.
Taxa de Juros e Inadimplência	A taxa de juros média é de 4% a.m. A inadimplência é variável entre 2 e 5%	A taxa de juros varia de 0,25% a 3,99% a.m. A taxa de inadimplência é de 8,71% em 2016	A taxa de juros é de 5,5% a.m., e a inadimplência é de acordo com o estado, por exemplo, em PE, é de 3,2%	A taxa de juros varia de 1,08 % a.m a 2% a.m. A média da taxa de inadimplência é menor que 1%	A taxa de juros é de 2% a.m, e a inadimplência é considerada compatível com o mercado em 4,25%
Expansão e Clientes Ativos na Carteira	Aumentar os desembolsos financeiros em 23% na região nordeste e 38% no sudeste.	Possui cerca de 3800 clientes ativos no Estado do Rio de Janeiro.	O número de cliente ativos é de cerca de 42.000 em 2020.	Possui mais de 2 milhões de clientes ativos. Aumentar os desembolsos financeiros em 23% na região nordeste e 38% no sudeste.	Carteira atual é de 2047 clientes. Intenção de atuar por meio de SCM aumentando seu portfólio.

Fonte: Adaptado de (CUNHA e FREIRE, 2017,p.13).

Verifica-se que o Crediamigo, dentre os analisados, é o programa que possui a maior quantidade de clientes ativos (BANCO DO NORDESTE, 2021), além de apresentar as melhores condições de empréstimo, levando-se em consideração a perspectiva da taxa de juros. Dessa forma, propõe-se realizar uma análise mais profunda para distinguir as suas vantagens competitivas em relação às demais entidades. Dessa forma, o Quadro (13), apresenta esses dados.

Quadro 14: Comparação entre o Crediamigo e outros programas de Microcrédito no Brasil.

	Crediamigo	Outros Programas
Carteira de Clientes	Mais de 2 milhões de clientes	No máximo 175 mil clientes
Inadimplência	0,96%	Acima de 2%
Metodologia de concessão de crédito	Aval Solidário. Adotam Informalidade na avaliação de crédito – visita ao local de trabalho e questionamento informal.	Utilização de diversas metodologias de concessão de crédito – Aval Simples, Aval Solidário, alienação de bens, dentre outros.
Prazo de Pagamento	Até 12 meses	Em média 18 meses
Atuação no Brasil	Presente em 9 Estados - Possui 60% do mercado nacional	Depende da ONG que atua, podendo ser somente local. Por exemplo, a Portosol somente atua no RS.
Valor de Empréstimo	De R\$ 100 a R\$ 10 mil	De R\$ 200 a R\$ 21 mil
Tempo de liberação do crédito	Até 7 dias úteis	Dependendo do tipo de crédito, pode levar até 5 dias úteis
Quantidade de Produtos	Possuem mais de 5 produtos	Entre 1 e 5 produtos
Parcerias	Realização de Parcerias com outras instituições – VivaCred (OSCIPI), oferecendo, inclusive, serviços financeiros	Somente atuam por meio de ONG ou Agências de Fomento e não podem oferecer serviços financeiros, apenas aquelas que se vinculam a financeiras.
Taxas de Juros	Em média 2% ao mês + Taxas operacionais	Em média, entre 2,99% a 4% + Taxas operacionais
Acompanhamento do Crédito	Em até 45 dias os créditos novos ou com atrasos são acompanhados. Atuação com Agentes de Crédito da própria comunidade, formados pelo próprio BNB, em detrimento a especialistas.	O acompanhamento é esporádico. Alguns possuem Dificuldade em captação de mão-de-obra especializada – Agentes de Crédito
Público alvo	Economia Formal e Informal	Concentrado em microempreendedores da economia formal e informal
Política de manutenção e subsídios	Recebe subsídios do Governo Federal, por parte do programa Progedir, o qual disponibiliza até R\$ 3 bilhões para microcrédito.	Recebem alguns subsídios (BNDES, fundos estaduais de fomento), mas a maioria tem por objetivo serem autossustentáveis.

Fonte: Adaptado e atualizado de (CUNHA e FREIRE, 2017), com dados de (BANCO DO NORDESTE, 2021)

6 DISCUSSÃO

No Brasil, assim como em grande parte da América Latina, a experiência com o microcrédito guarda suas particularidades. Percebe-se que, ao contrário de outras partes do mundo, onde a maior parte das iniciativas partem do setor privado, no Brasil são as iniciativas puramente públicas, ou por meio de programas de incentivos públicos, que se apresentam hoje como os maiores fomentadores de acesso ao microcrédito.

Para melhor entender a evolução do setor de microfinanças no Brasil, é fundamental discutir a dinâmica econômica do país, já que o cenário macroeconômico tem um papel significativo no bom funcionamento do setor financeiro. Verifica-se que uma economia em recessão tem uma relação com o crédito diferente de uma economia em expansão, percebe-se que o acesso ao crédito é uma questão social, que deve ser analisado não sobre uma ótica microeconômica, mas como uma ordem da estabilidade macroeconômica.

É sabido que, em nosso país, o problema da desigualdade social e da má distribuição de renda são as principais questões a serem resolvidas, e isso é visto sobretudo por meio de iniciativas governamentais como o Bolsa Família e, mais recentemente, o Auxílio Emergencial, na tentativa de promover a igualdade e a cidadania por essas pessoas menos privilegiadas.

Dessa maneira, não podemos colocar o microcrédito como a grande solução desses problemas, e isso inclusive é criticado abertamente pelos teóricos do tema, sobretudo pelo uso sem controle desse crédito, o que acaba banalizando e prejudicando os programas existentes, sem resolver de fato o problema da distribuição de renda, o qual necessita de uma solução maior por parte do governo e da sociedade.

No entanto, o microcrédito pode – e deve – servir como instrumento de fomento à atividade econômica, sobretudo de micro e pequenas empresas, atuando assim em uma das frentes dessa ampla solução à desigualdade e à promoção da justiça social, indo além das tradicionais políticas assistencialistas de distribuição de renda por meio do amplo estímulo à economia e que abranja toda a nossa sociedade, sem distinção.

Em outros aspectos, indicadores como crescimento do PIB, inflação, taxa de juros, desemprego, salários e rendimentos médios devem ser examinados para se obter o cenário macroeconômico do Brasil. O Brasil passou por fortes turbulências

econômicas, especialmente entre os anos 1980 e 1994. Nesse período, o país experimentou taxas de inflação anuais de até 135.422,78%, em março de 1990, e taxas de juros nominais anuais, de alta de 5.837,47%, em fevereiro de 1990.

Nesse período, o país passou por uma série de planos econômicos de combate à inflação, como o Cruzado em 1986, Bresser em 1987, Verão em 1989, Collor I e Collor II em 1990 e 1991, respectivamente. Desvalorizações da moeda, congelamento de preços e salários e aumento nos preços dos serviços públicos marcaram esses planos. Finalmente, em 1994, os anos de inflação terminaram com a implementação do plano de estabilização Plano Real.

A taxa de inflação após o Plano Real ficou sob controle. O controle da inflação é o principal sinal de estabilidade econômica e para o setor de microfinanças a estabilidade econômica tem um papel fundamental. A inflação elevada e a instabilidade reduzem a confiança dos clientes na economia e os afastam do crédito, ou seja, do endividamento.

O aumento da renda tem um efeito positivo na confiança das pessoas na economia. Essa confiança se traduz em consumo e investimentos, que são bons para o setor de crédito. A combinação de baixa inflação e taxas de juros, taxas de desemprego estáveis e aumento da renda média proporcionaram um ambiente próspero para microfinanças no Brasil, porque a inflação e a instabilidade afetam mais os pobres.

No Brasil, o governo investiu na expansão de programas sociais para os pobres, como o bolsa família. O resultado é um aumento da renda entre os pobres, o que ajuda a indústria de microfinanças. Verifica-se que o microcrédito se desenvolveu particularmente nas economias emergentes devido maiores necessidades financeiras desses agentes e a carência de ações de cooperação nessas economias.

Porém, verifica-se que no Brasil, a luta contra a pobreza não é o objetivo principal do microcrédito individual. Aqui, esses programas são criados acima de tudo para promover o desenvolvimento do setor de microempresas, que é uma das mais importantes fontes de emprego na economia. No entanto, essas empresas também enfrentam o problema da informalidade, um dos principais males das economias emergente.

Apesar de sua crescente integração ao mercado internacional de capitais, o Brasil continua sendo um país marcado por forte exclusão bancária e financeira. Essa exclusão se baseia em grandes disparidades regionais, uma vez que as regiões mais desenvolvidas (Sul, Sudeste e Centro-Oeste). Esse problema de exclusão financeira tem levado o Banco Central do Brasil (BCB) a considerar a inclusão financeira uma questão crucial, sua concretização pode ser um vetor de desenvolvimento econômico e social.

Considerando os indicadores do Brasil em termos de tamanho, população, economia e desenvolvimento social, é possível concluir que o país representa um mercado significativo para o microcrédito. O Brasil tem a quarta maior área terrestre do mundo, 8,5 milhões de quilômetros quadrados, a quinta maior população, com 210 milhões de habitantes, e a nona maior economia, com um PIB per capita de \$ 8,920.76 (IBGE, 2018).

Por outro lado, a desigualdade de renda do Brasil está entre as mais pronunciadas do mundo e o país tem a maior população empobrecida entre os países da América Latina. O Brasil tem uma população economicamente ativa de 79 milhões de habitantes, o que corresponde a 38% da população total. Metade da população economicamente ativa trabalha para microempresas com até cinco empregados e uma quarta trabalha no setor informal (IBGE, 2018).

As taxas de desigualdade, pobreza e a alta incidência de microempresas sugerem a existência de um enorme mercado potencial para microfinanças no Brasil, mas a demanda por serviços supera em muito a oferta, onde se verifica que a taxa de penetração varia de acordo com a região. O Nordeste tem uma taxa de 4,6%, enquanto as regiões Sudeste e Norte têm uma taxa de 0,6% e 0,1%, respectivamente

O acesso ao crédito, em particular, é um importante mecanismo de apoio financeiro em momentos de necessidade não programada. Contudo, apesar de os micros e pequenos negócios responderem pela maior parte dos clientes e das operações de crédito com pessoas jurídicas no país, o sistema bancário tradicional ainda tem dificuldades de acolher empreendedores de baixa renda, principalmente em função da falta de informações sobre capacidade de pagamento desse público ou da inexistência de comprova.

Outro aspecto identificado pela pesquisa é que a maior parte dos microempreendedores, cerca de 84% em 2019, sequer procuram ter acesso ao crédito, ou seja, não cogitam a hipótese de tomar crédito para ajudar no desenvolvimento dos seus negócios ou, como acredita-se ser o caso, não se consideram capazes de obter crédito, visto as diversas barreiras de acesso comumente implementadas nas instituições bancárias.

Nesse ponto, convém resgatar Silveira (2015), onde verifica-se que os critérios para análise de crédito no Brasil são balizados pela escala de *rating*, um método para identificação do nível do risco do tomador de crédito e da operação baseada no histórico de comportamento financeiro do cliente dentro e fora da instituição, sua capacidade econômico-financeira, as condições do crédito pleiteado e alguns dados sociodemográficos.

Os principais critérios de análise são padronizados para essas instituições financeiras e devem ser seguidos por todos os agentes de crédito: possuir atividade produtiva, ter o empreendimento há pelo menos seis meses, não estar com o cadastro negativado nas instituições de proteção ao crédito (com exceção de pequenos valores – como, por exemplo, conta de luz ou telefone), comprovação do rendimento do negócio e apresentação de um avalista em contratos individuais nos quais o cliente não consiga comprovar sua renda.

Esses critérios, se não são impeditivos, dificultam muito a aprovação de crédito para os micro e pequenos empreendedores brasileiros, sobretudo em momentos de dificuldade financeira, onde geralmente não possuem bens que possam ser dados em garantia ou apresentar um avalista que garanta o risco da operação.

A necessidade de avalista pode ser substituída também pelos grupos de aval solidário, metodologia distintiva para o microcrédito e que permite a inserção creditícia de empreendedores sem garantias formais de renda. Para o Bando do Nordeste, por exemplo, os grupos solidários são a porta de entrada para o microcrédito produtivo orientado, dado que exigem essa modalidade para todos os clientes que estejam tomando seu primeiro microcrédito ou tenham pouco tempo de relacionamento com o banco.

Nesse ponto, devemos destacar a atuação dos agentes de crédito, que vão diretamente aonde se localiza o microempreendedor e seu negócio, conversando

diretamente e se tornando um verdadeiro promotor do microcrédito como solução para auxiliar no desenvolvimento dos negócios.

Quanto aos critérios de avaliação, de acordo com os dados levantados pelo Ministério da Cidadania (2019), os agentes de crédito informaram que não possuem discricionariedade na concessão do crédito. A única liberdade que possuem é realizar um filtro prévio, não dando seguimento na proposta de clientes que acreditem serem maus pagadores, utilizando a experiência que possuem com os clientes e a sua percepção individual, de acordo com seus valores culturais, morais e sociais.

É importante ressaltar que a relação entre cliente e agente é influenciada por moralidades, afetos e consideração: os critérios subjetivos que os agentes entrevistados utilizam para realizar a filtragem prévia estão baseados em determinadas características do cliente, como composição familiar e existência de outra renda na família. Além disso, observam alguns comportamentos do cliente que consideram como indícios de problemas, como demonstrar ansiedade e insegurança durante o processo de prospecção e avaliação.

A entrevista serve também para observar o quão bem o cliente conhece o seu empreendimento, a maneira como aplica o dinheiro e os conhecimentos sobre gestão que possui. (SILVEIRA, 2015).

No caso do Crediamigo, linha de microcrédito do Banco do Nordeste, há um certo direcionamento para aqueles que são recebedores do Bolsa-Família, programa do Governo Federal para distribuição de renda e que é considerado seu verdadeiro público-alvo, do ponto de vista estratégico e social do banco.

Entre os que consideram esse um dado importante, o recebimento do benefício é visto de forma ambígua. Entre aqueles que consideram algo positivo para a análise, esta perspectiva está relacionada ao fato de ser uma renda extra para a família. Por outro lado, há aqueles que, ao serem informados sobre o recebimento do benefício sem terem questionado, veem a informação como um alerta de que o cliente utilizará o valor do benefício para pagamento do empréstimo, desviando-o, assim, de sua finalidade.

Porém, um ponto negativo identificado que quem realiza a aprovação final para a concessão de crédito é o sistema automatizado de análise de crédito, no caso do Banco do Brasil e da Caixa, ou a mesa de crédito, no caso do Banco do Nordeste.

Dessa forma, os agentes e clientes não possuem acesso ao motivo pelo qual determinadas propostas não são renovadas, o que não permite ao cliente resolver o problema identificado e assim melhorar seu vínculo com o banco. A falta de informação gera um desgaste do relacionamento com os clientes, uma vez que é enxergada por eles como uma ausência de política de valorização do bom pagador.

O trabalho do agente de crédito é potencializado pelo bom vínculo estabelecido com os clientes. Desse modo, os agentes de MPO entendem que, quanto mais próximo é o vínculo com o cliente, mais propenso ele estará para realizar o pagamento das parcelas.

Além disso, essa proximidade permite que o agente se sinta mais à vontade para aconselhá-los sobre a gestão do empreendimento ou sobre oportunidades de investimento. Não obstante, o agente percebesse impotente para valorizar aqueles clientes cujo vínculo profissional é mais próximo e as certezas de pagamento são maiores, visto que o sistema decide à revelia da percepção da ponta.

Outro ponto interessante apontado pela pesquisa foi a influência de fatores externos, no caso, a segurança pública, na atuação dos agentes de crédito, como ocorre no estado do Rio de Janeiro. Diante do retorno da criminalidade em áreas que antes eram ocupadas por policiais, não é possível que o agente esteja próximo ao público-alvo, na forma como preferencialmente deveria atuar.

Iniciativas como a dos agentes de crédito bem próximos dos microempreendedores, de preferência na mesma área onde os negócios estão estabelecidos, parecem fundamentais para o sucesso de uma operação de microcrédito. Esses números parecem mostrar que ainda há espaço para avançar com relação ao acesso a crédito por parte dos microempreendedores, dado que, segundo os próprios empreendedores, apenas 16% buscaram.

Além da figura do agente de crédito atuante e participante do dia a dia do empreendedor, outro aspecto se mostra como determinante para o sucesso de uma iniciativa de microcrédito no Brasil: o recebimento de subsídios diretos para a manutenção do fundo.

Quando comparamos o Crediamigo com outras iniciativas de microcrédito, de longe percebemos que a quantidade de clientes ativos é muito superior às demais, e

isso pode ser atribuído não só à figura ativa do agente de crédito, como também a prática das menores taxas de juros dentre todas as linhas estudadas.

Por não depender inicialmente do lucro financeiro para o sustento do programa, o Crediamigo pôde disponibilizar taxas de juros mais baixas em relação a programas considerados como autossustentáveis, ou seja, que não dependem de subsídios para sua manutenção, apenas recursos próprios, como é o caso da AGERIO no Estado do Rio de Janeiro e de praticamente todas as demais.

Outro ponto importante que podemos observar é a taxa de inadimplência do programa Crediamigo em relação a outros programas. Aqui podem ser considerados dois fatores: o primeiro é o contato direto do agente de crédito com o microempreendedor, o que melhora as chances de receber o pagamento em decorrência da presença física do agente. O outro fator é a menor taxa de juros, a qual permite que os pagamentos sejam realizados sem onerar demais os negócios.

Entende-se a crítica sobre a sustentabilidade dos programas de microcrédito, e a discussão no meio não é nova. Porém, os resultados dessa pesquisa indicam que a prática de subsídios para os programas de microcrédito pode auxiliar no desenvolvimento e alcance do programa, sobretudo no momento da análise de crédito, onde um banco subsidiado pode ser mais acessível, em detrimento de uma instituição autossustentável e que depende do lucro da operação para se manter.

Além disso, conforme já foi dito anteriormente, ao contrário de outras iniciativas mundo afora, que costumam advir da iniciativa privada, o programa de microcrédito brasileiro é essencialmente público e, por isso, deve ser encarado como política de promoção do desenvolvimento econômico e social.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ainda há um grande debate sobre a capacidade dos programas de microcrédito aliviar a pobreza e fomentar o desenvolvimento. Verificou-se que a introdução bem-sucedida do microfinanciamento em 1976 por Mohammed Yunus, por meio do estabelecimento do *Grameen Bank* em Bangladesh, chamou a atenção mundial. Desde então, foi amplamente replicado em muitos outros países em desenvolvimento, como Índia, Indonésia e Tailândia. Inclusive, foi mencionado pela Organização das Nações Unidas (ONU) como um importante fator contribuinte para o alcance da meta de redução da pobreza extrema pela metade até 2015, uma das Metas de Desenvolvimento do Milênio (ODM).

Junto com outros países em desenvolvimento, o Brasil adotou programas de microcrédito em sua estratégia de redução da pobreza. Os programas de microcrédito têm sido descritos como uma ferramenta eficiente não só para reduzir a pobreza, mas também para empoderar as mulheres e promover a igualdade na sociedade. No entanto, o alívio da pobreza e o desenvolvimento não se referem apenas ao aumento de renda ou ao atendimento das necessidades básicas das pessoas, mas também a oferecer aos microempresários, sejam eles formais ou informais, uma oportunidade de uma vida melhor.

Verifica-se que, embora os empréstimos de microcrédito possam ajudar financeiramente os pobres, há outras questões em relação à sua capacidade de permitir que tenham uma vida melhor em termos de educação e prestação de serviços de saúde, instituindo melhores relações em suas famílias, aumentando sua sustentabilidade financeira, empoderamento e autoestima.

Sabe-se que o número de pobres urbanos está crescendo mais rapidamente do que o de pobres rurais. No entanto, a pesquisa sobre microcrédito no Brasil, embora extensa, até agora tem se concentrado no ambiente rural. Esses esforços rurais são apenas parte de uma questão econômica mais complexa. Existem muitas instituições de microfinanças (IMFs) em funcionamento nas áreas urbanas e o número de mutuários urbanos está cada vez mais aumentando.

Dessa forma, percebe-se que as IMFs são formatadas, em um modo geral, para funcionar dentro do capitalismo, ou seja, não possuem ambições de combater a

desigualdade e visam o lucro. No entanto, essa maneira de agir não beneficia nem o microempreendedor, nem o próprio fundo de microcrédito.

As IMFs no Brasil devem, antes de tudo, buscar subsídios junto ao Governo Federal ou ONGs, no intuito de poder oferecer acesso a crédito mais facilitado, sem depender de *rating* dos microempreendedores, que é hoje uma das principais barreiras de acesso não só ao crédito, como também à própria inclusão financeira.

Além disso, as IMFs devem fortalecer a figura de seus agentes de crédito, os quais devem atuar diretamente nas comunidades onde estão presentes os microempreendedores e assim poderem avaliar diretamente os negócios, as pessoas, o dia a dia, sem depender de uma tela de computador ou de um sistema de análise.

Por fim, as IMFs devem focar em oferecer taxas de juros as mais baixas possíveis, de maneira a não somente promover uma maior quantidade de operações de crédito, como também ajudar a reduzir a taxa de inadimplência, além da ajuda que já é dada pelo agente de crédito em relação a esse ponto.

Assim, as mudanças que o Dr. Yunus sugere são para acreditar nas habilidades empreendedoras de todos os indivíduos. Ressalta-se como limitação à produção do presente estudo a dificuldade de acesso a entrevistas presenciais junto a microempreendedores por conta da pandemia causada pelo Coronavírus, o que era previsto inicialmente.

Porém, em relação aos objetivos, considera-se que houve sucesso ao conseguir analisar os métodos da oferta de microcrédito às empresas de pequeno porte no contexto urbano brasileiro, a partir da avaliação dos processos de implementação, recursos disponíveis de microcrédito e seus efeitos; investigação dos métodos operacionais dessas iniciativas sob o ponto de vista de indicadores de resultado e da discussão das práticas do microcrédito e seus efeitos para a economia brasileira.

Dessa forma, espera-se, humildemente, ser capaz de contribuir, dentro das limitações, à discussão acadêmica sobre o microcrédito no ambiente urbano. Porém, sugere-se que mais pesquisadores se debrucem sobre o tema e auxiliem em uma atividade mais democrática e inclusiva para todos.

8 REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. JUNQUEIRA R. G. P. A sustentabilidade das microfinanças solidárias. **Revista de Administração da USP- RAU**, vol. 40, no. 1, pp. 19–33, 2005.
- ABREU, V.N; ALMEIDA, V. H. Trabalho, tempo livre, lazer e ócio: da antiguidade aos tempos atuais. Maringá, **Revista Espaço Acadêmico**, nº 187, p. 121 – 132, 2016.
- AGERIO. **Lista de correspondentes e seus agentes credenciados ao programa de microcrédito da Agerio**. 2020. Disponível em: <https://www.agerio.com.br/wp-content/uploads/2021/01/Portal-da-Transparencia-Correspondentes-2021.01-2.pdf>. Acesso em: 24 jan. 2020.
- ANJOS, L. C. M.; MIRANDA, L. C.; SILVA, D. J. C.; FREITAS, A. R. F. Uso da Contabilidade para Obtenção de Financiamento pelas Micro e Pequenas Empresas: um estudo a partir da percepção dos gestores. **Revista Universo Contábil**, [S.L.], p. 86-104, 30 jan. 2012. *Revista Universo Contabil*. Disponível em: <https://proxy.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/2129/1854>. Acesso em: 11 nov. 2020.
- ARAÚJO L. A.; JORGE NETO P. M. Risco e competição bancária no Brasil. **Revista Brasileira de Economia**, v. 61, n. 2, p. 175-200, 2007.
- BANCO DO NORDESTE (BNB), (2021). **Sobre o Crediamigo**. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/sobre>. Acesso em: 5 jan. 2021.
- BANERJEE, A. V. Microcredit Under the Microscope: what have we learned in the past two decades, and what do we need to know?. **Annual Review Of Economics**, [S.L.], v. 5, n. 1, p. 487-519, 2 ago. 2013. *Annual Reviews*. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev-economics-082912-110220>. Disponível em: <https://www.annualreviews.org/doi/10.1146/annurev-economics-082912-110220>. Acesso em: 03 out. 2020.
- BARONE, F. M.; DANTAS, V.; LIMA, P. F.; REZENDE, V. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.
- BASCHET, Jérôme. **A civilização feudal: do ano Mil à colonização da América**. São Paulo: Globo, 2006.
- BIKKER, J. A.; HAAF, K. Measures of competition and concentration in the banking industry: a review of the literature. **Economic and Financial Modelling**, v. 9, n. 2, p. 53-98, 2002.

BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social. 2019. **Microcrédito no Brasil: histórico e legislação.** Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/conhecimento/noticias/noticia/microcredito-brasil>. Acesso em: 11 out. 2019.

BRAGA, T. S. Programas públicos de microcrédito produtivo orientado: uma avaliação da eficácia do Crediamigo para a inserção da população de baixa renda do setor informal no mercado de crédito. PhD thesis, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2011.

BRASIL. **Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971.** Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 1971.

BRASIL. **Microfinanças: Democratização do Crédito no Brasil.** Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/NotaDC200512.pdf>>. [S.L.], 2020. Acesso em: 10 jan. 2020.

BRASIL. **Lei nº 11.110 de 25 de abril de 2005.** Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPPO e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 2005.

BRASIL. **Lei Complementar 123 de 14 de dezembro de 2006, atualizada pela Lei Complementar 139 de 10 de novembro de 2011.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm. Acesso em: 14 abr 2020.

BRASIL. **Lei nº 12.690 de 19 de julho de 2012.** Dispõe sobre a organização e o funcionamento das Cooperativas de Trabalho; institui o Programa Nacional de Fomento às Cooperativas de Trabalho - PRONACOOOP; e revoga o parágrafo único do art. 442 da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 2012.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Social. **Microcrédito para o público do Cadastro Único**: uma análise prospectiva. Caderno de Estudos: Desenvolvimento Social em Debate, Brasília, DF, n. 32, p. 27, 2018.

BRASIL. **Lei nº 13.636, de 20 de março de 2018**. Dispõe sobre o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO); e revoga dispositivos das Leis nº 11.110, de 25 de abril de 2005, e 10.735, de 11 de setembro de 2003. Diário Oficial da União, Brasília, 21 mar. 2018. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Lei/L13636.htm. Acesso em: 3 dez. 2019.

BRASIL. Ministério da Cidadania. **Avaliação de Implementação da Política de Microcrédito Produtivo Orientado** – Relatório Final. Brasília, 2019. Disponível em https://aplicacoes.mds.gov.br/sagi/pesquisas/documentos/relatorio/relatorio_212.pdf. Acesso em: 16 dez. 2020.

COUSINS, Peter James. **Lutero e os Pobres**. 1996. Disponível em: <https://docero.com.br/doc/nsccs5x>. Acesso em: 08 outubro 2020.

CUNHA, M. G.; FREIRE, J. D. K. Microcrédito: Um Estudo de Caso no Programa Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil. **Revista do Instituto de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis (ICEAC)**, Rio Grande, v. 21, n. 2, p. 9-20, 2017.

ELAHI, K. Q.; RAHMAN, M. L. Micro-credit and micro-finance: functional and conceptual differences. **Development In Practice**, [S.L.], v. 16, n. 5, p. 476-483, ago. 2006. Disponível em: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09614520600792481>. Acesso em: 11 abr. 2020.

FACHINI, C. **Sustentabilidade Financeira e custos de transação em uma organização de microcrédito no Brasil**. Piracicaba. 2005.

FELDMAN, Sergio A. **Da santificação do Nome divino ao libelo de sangue**: interações entre judeus e cristãos no período das cruzadas. Graphos. João Pessoa, Universidade Federal da Paraíba, v. 15, p. 1-10, 2013.

FERREIRA, Davi Gabriel; DORNELES, Vanderlei; KUNZ, Vandeni Clarice. **CÓDIGO DE HAMURABI E O PENTATEUCO BÍBLICO**. Compreendendo A Doutrina E A Cultura Dos Adventistas, p. 119, 2017.

GEORGE, Timothy. **Teologia dos reformadores**. Tradução de Gérson Dudus e Valéria Fontana. São Paulo: Vida Nova, 1993.

GILBART, J. W. (1834) **The history and principles of banking**. Disponível em: <https://archive.org/details/historyandprinc00gilbgoog/page/n8/mode/2up>. Acesso em: 20 nov. 2020.

GONÇALVES, M. F. Novas configurações no desenvolvimento urbano paulista. **Espaço & Debates**. Campinas, n. 38, p. 54-61, 1994.

HEINZMANN, L. M.; HOELGEBAUM, M. Estratégias em pequenas e médias empresas: análise de citação de artigos do ENANPAD. **Ciências Sociais Aplicadas em Revistas**, Blumenau, v. 10, n. 18, p. 23-43, 2010.

HOGGSON, N. F. **Banking Through the Ages**, New York, Dodd, Mead & Company, 1926.

IBGE. (2018). Brasil. Disponível em:< <https://www.ibge.gov.br/indicadores>>. Acesso em: 01. Jan. 2021

JOHNSON, G., SCHOLES, K. **Exploring Corporate Strategy**. 3a. edição. Prentice-Hall. 1993.

KASSAI, Silvia. **As Empresas de Pequeno Porte e a Contabilidade**. São Paulo: 1996.

KRAUSE, K.; TABAK, B. M. **Eficiência bancária**: uma aplicação DEA para os segmentos bancários no Brasil. Brasília: Banco Central do Brasil, 2004. (Relatório de Estabilidade Financeira).

LE GOFF, Jacques. **A Idade Média e o dinheiro**: ensaio de antropologia histórica. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2014.

LEON, Abraham. **A concepção materialista da questão judaica**. São Paulo: Global, 1981.

LOPES, I. R. **Microcrédito e Desenvolvimento**: um estudo de caso sobre a agência de fomento do estado do rio de janeiro. 2019. 75 f. TCC (Graduação) - Curso de Economia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2019. Disponível em: https://app.uff.br/riuff/bitstream/1/13290/1/1576715789227_IsaqueLopes-213004206-2_2019.pdf. Acesso em: 07 nov. 2020.

LUTERO, Martinho. **Sobre a Usura**. In: Obras Seleccionadas. São Leopoldo–Porto Alegre: SinodalConcórdia, vol. 5, 1995d, p. 399-428.

MACDONALD, S. B.; GASTMANN, A. L. **A History of Credit and Power in the Western World**. Transactions Publisher, New Jersey, 2004.

MARQUES, J. N. Regulação das Microfinanças no Brasil. Disponível em:< https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2133/tde-18112011-165701/publico/Dissertacao_JulianaNMarques.pdf>. Acesso em: 11 jan 2020.

MAYRINK, R. D. D. **O impacto do microcrédito sobre a renda e o emprego em Belo Horizonte**. Disponível em: https://fpl.edu.br/2018/media/pdfs/mestrado/dissertacoes_2009/dissertacao_rayssa_danielle_dantas_mayrink_2009.pdf. Acesso em 10 jan. 2021.

MESQUITA, Fabrício Gusmão. **Sêneca e o estoicismo**: Paul Veyne. Alétheia-Periódico Eletrônico de Estudos sobre Antiguidade e Medievo, n. 2, p. 5, 2019.

MORDUCH, J. The microfinance promise. **Journal of Economic Literature**, v. 37, n. 4, p. 1569–1614, 1999.

MORDUCH, J. The microfinance schism. **World Development**, v. 28, n. 4, 2000, p. 617-629, 2000.

MICROFINANCE BAROMETER. (2019). **Relatório**. Disponível em:< https://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf>. Acesso em 11 jan. 2021.

MINISTÉRIO DA CIDADANIA. (2019). **Avaliação de Implementação da Política de Microcrédito Produtivo Orientado**: Relatório final. Disponível em:< https://aplicacoes.mds.gov.br/sagi/pesquisas/documentos/relatorio/relatorio_212.pdf >. Aceso em 04 jan. 2021.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA.(2019). **Informações Gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado**. Disponível em:< <http://portalfat.mte.gov.br/wp-content/uploads/2019/07/RELAT%C3%93RIO-DE-EXECU%C3%87%C3%83O-DO-PNMPO-EXERC%C3%8DCIO-DE-2018.pdf>>. Aceso em 04 jan. 2021.

OLIVEIRA, T.; MENDES, C. M. M. **Formação do Terceiro Estado**: as comunas. Maringá: EDUEM,2005.

PAULON, A.; NASCIMENTO, J. V.; LARUCCIA, M. M. **Análise do Discurso: Fundamentos Teórico-Metodológico**. Revista Diálogos Interdisciplinares, vol. 3, nº.1, p. 25 – 45, 2014.

PIRENNE, Henri. **História Econômica e Social da Idade Média**. 4ª ed. – São Paulo: Mestre Jou, 1968.

RAMEZANALI, M.; ASSADI, D. Does Microfinance Reduce Poverty? The Case of Brazil. **International Journal Of Trade, Economics And Finance**, [S.L.], v. 9, n. 2, p. 60-65, abr. 2018. EJournal Publishing. <http://dx.doi.org/10.18178/ijtef.2018.9.2.589>. Disponível em: <http://www.ijtef.org/index.php?m=content&c=index&a=show&catid=91&id=932>. Acesso em: 03 out. 2020.

RAU, Virginia. **Feiras medievais portuguesas**: subsídios para seu estudo. Lisboa: Editorial Presença, 1982.

REYMÃO, Ana Elizabeth. **O capital social dos pobres garante seu acesso ao crédito?**: um estudo comparado de experiências de microcrédito no Brasil e no Chile. 2010. 239 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais)-Universidade de Brasília, Brasília, 2010.

RIBEIRO, A. R. **A importância do Microcrédito**: A Experiência do Grameen. Análise. São Paulo. Ano III, n.5 (Mar 2002); p.53-60.

ROSCOCHE; L. F. **Trabalho, lazer e religião**: Uma aproximação. Licere, Belo Horizonte, v.19, n.2, jun. 2016.

SANTOS, A. J. S. **Uma análise da política pública do microcrédito**: a experiência da crédito social como operadora da caixa econômica federal entre 2006 a 2008. Universidade Federal de Pernambuco. Recife. 2010.

SEBRAE. (2011) **Taxa de sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília: Sebrae, 2011. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-102016.pdf>.

SEBRAE. (2014) **Classificação por número de empregados**. Disponível em http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/MPE_conceito_empregados.pdf. Acesso em: 11 abr 2020.

SEBRAE. (2019). **Geração de empregos pelos pequenos negócios**. Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2019/09/geracao-de->

empregos-pelos-pequenos-negocios-revela-melhor-agosto-em-cinco-anos.html.

Acesso em: 06. Jan. 2021.

SEBRAE.(2020). **Perfil do MEI**, 2020. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/perfil-do-microempreendedor-individual/#rendafamiliar>. Acesso em: 19 dez. 2020.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, A. B., BRASIL, A. S., ALVARENGA, L. M. S., SANTOS, S. M. Desafios Enfrentados Pelas Micro e Pequenas Empresas no Brasil, **Rev. Conexão Eletrônica** – Três Lagoas, MS – Volume 12 – Número 1 – Ano 2015.

SILVEIRA, M. G. **Evolução da estrutura de microcrédito no Brasil**: uma análise sobre o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. Curitiba: UFPR, 2015.

SOUZA, M. C. **O empréstimo a juros em João Calvino**. 2006. 123 f. Dissertação (Mestrado em Religião) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2006. Disponível em: <http://tede.mackenzie.br/jspui/handle/tede/2510>. Acesso em: 5 nov. 2020.

SOUZA, N. L. (2018). **Papel Estratégico do Agente de Crédito para a Sustentabilidade do Microcrédito Produtivo Orientado**: o caso do CrediAmigo (BNB). Disponível em: <http://www.repositorio.ufal.br/bitstream/riufal/2996/1/Papel%20estrat%C3%A9gico%20do%20agente%20de%20cr%C3%A9dito%20para%20a%20sustentabilidade%20do%20microcr%C3%A9dito%20produtivo%20orientado.pdf>. Acesso em: 9 jan. 2021.

SOUZA, P. R. A.; CARMOROMEIRO, M.; BRESCIANI, L. P. **Características del ofrecimiento de microcrédito en el programa brasileño de microcrédito en São Paulo**. Revista Científica Pensamiento y Gestión, n. 38, p. 77–94, 2015.

THE ECONOMIST. (2018). The Global Microscope 2018 on Financial Inclusion. Disponível em: https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=Microscope2018. Acesso em: 8 dez. 2020

TOMELIN, M. **O microcrédito no Brasil**. Brasília, 2003. Disponível em: www.saa.unito.it/pdf/alfa/tomelin.pdf>. Acesso em: 14 abr. 2020.

YUNUS, Muhammad. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo, Editora Ática, 2000.

ANEXO A

INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO CADASTRADAS NO PNMPO

- 1 ACRECID
- 2 ACREDICOOP
- 3 ACREVI
- 4 ADEL
- 5 AGÊNCIA DE FOMENTO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO S. A.
- 6 AGÊNCIA DE FOMENTO DO PARANA S.A.
- 7 AGENTRA
- 8 AGERIO
- 9 AMAZONCRED
- 10 ASCOM
- 11 ASCOOB PARAGUASSU
- 12 ASSOCIACAO DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL E COMUNITARIO DO JOSE WALTER
- 13 BADESC
- 14 BANCO BRADESCO S.A.
- 15 BANCO COOPERATIVO SICREDI6424701 - Bancos cooperativos
- 16 BANCO DA AMAZÔNIA
- 17 BANCO DA FAMÍLIA
- 18 BANCO DA GENTE - AGÊNCIA DE MICROCRÉDITO
- 19 BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO ESPÍRITO SANTO S/A
- 20 BANCO DE MICROCRÉDITO CAIXA SOCIAL
- 21 BANCO DO BRASIL SA
- 22 BANCO DO EMPREENDEDOR
- 23 BANCO DO ESTADO DE SERGIPE S/A
- 24 BANCO DO PAI
- 25 BANCO DO PLANALTO NORTE -MICROCRÉDITO

- 26 BANCO DO POVO
- 27 BANCO DO POVO - CRÉDITO SOLIDÁRIO
- 28 BANCO DO POVO DA SERRA
- 29 BANCO DO POVO DE RONDÔNIA
- 30 BANCO DO VALE
- 31 BANCO FÁCIL
- 32 BANCO SANTANDER (BRASIL) S.A.
- 33 BRB BANCO DE BRASÍLIA SA
- 34 CARTOS SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR E A
EMPRESA DE PEQUENO PORTE LTDA.
- 35 CASA DO EMPREENDEDOR
- 36 CASA DO MICROCRÉDITO
- 37 CEAPE/PE
- 38 CEAPE/SE
- 39 CENTRO ECUMÊNICO DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO
- 40 COOPCRAL
- 41 COOPERAGRE
- 42 COOPERATIVA DE CRÉDITO DA FOZ DO RIO ITAJAÍ ACU - CREDIFOZ
- 43 COOPERATIVA DE CRÉDITO DA REGIÃO DO CONTESTADO - SCRCRED
- 44 CRECERTO
- 45 CRED POPULAR
- 46 CREDCREA FLORIANÓPOLIS
- 47 CREDIAMAI – AGÊNCIA DE MICROCRÉDITO
- 48 CREDICOMIN
- 49 CREDIMAI
- 50 CREDIOESTE

- 51 CREDIPAZ
- 52 CREDISOL
- 53 CREDQUALI
- 54 CREHNOR SARANDI
- 55 CRESOL - IPUMIRIM
- 56 CRESOL CONCÓRDIA
- 57 CRESOL CORONEL FREITAS
- 58 CRESOL GUARACIABA
- 59 CREVISC
- 60 DESENBAHIA
- 61 DESENVOLVE - MT
- 62 EVOLUA
- 63 EXTREMO OESTE AGÊNCIA DE CRÉDITO - EXTRACREDI
- 64 FAZER-ASSOCIAÇÃO DE PROMOÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA FABIANO DE CRISTO
- 65 FINSOL
- 66 FUNDO ROTATIVO DA ACAO CIDADANIA
- 67 ICC CONQUISTA SOLIDÁRIA
- 68 INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO CENTRAL - RS - ICCR-RS
- 69 INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DO MÉDIO ALTO URUGUAI E REGIÃO CELEIRO
- 70 INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO SOLIDÁRIO DE MARINGÁ
- 71 INSTITUTO ELLOS
- 72 INSTITUTO EMPREENDEDOR
- 73 INSTITUTO ESTRELA
- 74 INSTITUTO FREDERICO MARKUS
- 75 INSTITUTO NORDESTE CIDADANIA

- 76 INSTITUTO PALAVRACÕES
- 77 INSTITUTO PALMAS
- 78 JURITI ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR
- 79 MONEY PLUS
- 80 MT FOMENTO
- 81 INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CREDITO BLUMENAU
- 82 INSTITUTO HSTU
- 83 POLOCRED - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR
- 84 PROFOMENTO SERVIÇOS FINANCEIROS
- 85 PROGRAMA PROVIDÊNCIA
- 86 RODOCRÉDITO
- 87 SICOOB AC CRED
- 88 SICOOB CREDI PRATA
- 89 SICOOB SAROMCREDI
- 90 SICOOB VALCREDI SUL
- 91 SICRED CERRADO
- 92 SICRED VERDE PARA
- 93 SICREDI ALIANCA RS/SC
- 94 SICREDI ALTO URUGUAI RS/SC
- 95 SICREDI ALTOS DA SERRA RS/SC
- 96 SICREDI ARAXINGU
- 97 SICREDI CARAJÁS - PA
- 98 SICREDI CELEIRO CENTRO OESTE
- 99 SICREDI CELEIRO DO MT
- 100 SICREDI ESPUMOSO RS
- 101 SICREDI NORDESTE PA

- 102 SICREDI NOROESTE RS
- 103 SICREDI NORTE MT
- 104 SICREDI OURO BRANCO RS
- 105 SICREDI PARANAPANEMA PR/SP
- 106 SICREDI PLANALTO CENTRAL
- 107 SICREDI PLANALTO RS/SC
- 108 SICREDI REGIÃO DA PRODUÇÃO
- 109 SICREDI REGIÃO DOS VALES RS
- 110 SICREDI SUL MT
- 111 SICREDI UNIÃO PR/SP
- 112 SICREDI UNIÃO RS
- 113 SICREDI UNIVALES MT/RO
- 114 SOCRED S.A - SOCIEDADE DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR
- 115 SULCREDI/SÃO MIGUEL
- 116 TRANSPOCRED
- 117 VIACREDI
- 118 VIACREDI ALTO VALE

ANEXO B
RESULTADOS DO MICROCRÉDITO DOS BANCOS PÚBLICOS ANALISADOS
NO ANO DE 2018

CAIXA ECONOMICA FEDERAL EXECUÇÃO GERAL		
UF	VALOR CONCEDIDO R\$	CONTRATOS REALIZADOS
AC	63.954	18
AL	140.362	37
AM	182.673	48
AP	2.986	1
BA	4.725.264	785
CE	5.948.169	721
DF	5.563.971	544
ES	553.097	145
GO	3.384.712	389
MA	2.428.736	394
MG	6.288.469	815
MS	177.090	42
MT	517.163	115
PA	282.021	80
PB	144.551	47
PE	1.709.883	216
PI	1.977.987	217
PR	1.166.533	226
RJ	2.896.835	350
RN	3.712.945	317
RO	257.346	56
RR	106.617	19
RS	3.106.180	406
SC	228.077	57
SE	449.410	135
SP	9.539.435	1.129
TO	233.359	71
Total	55.787.825	7.380

Fonte: Ministério da Economia, 2019

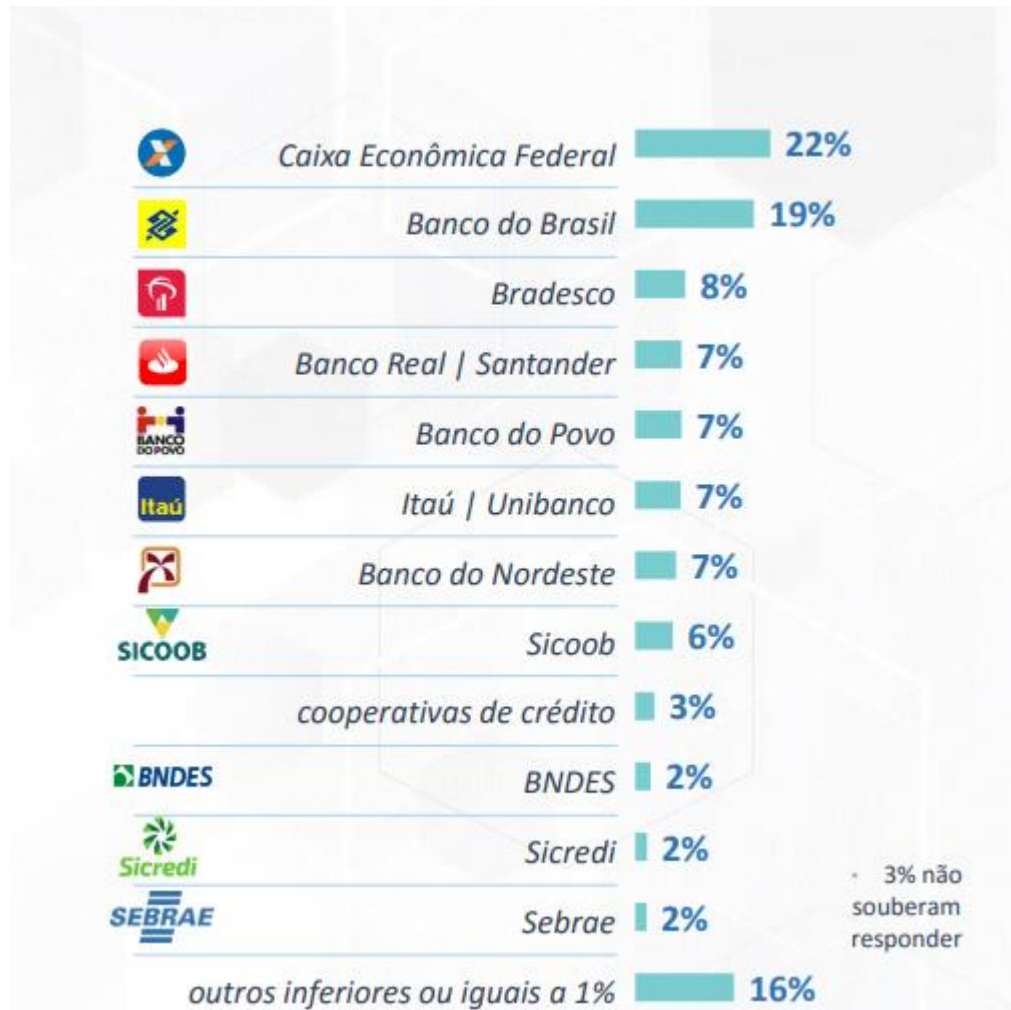
BANCO DO NORDESTE EXECUÇÃO GERAL		
UF	VALOR CONCEDIDO R\$	CONTRATOS REALIZADOS
AL	423.319.663	188.666
BA	1.180.114.413	525.890
CE	2.862.178.430	1.567.028
ES	26.107.004	7.844
MA	1.022.129.752	371.797
MG	416.164.839	184.157
PB	662.051.956	319.361
PE	604.179.288	265.218
PI	981.919.757	457.877
RN	496.991.959	215.311
SE	278.571.033	140.032
Total	8.953.728.095	4.243.181

Fonte: Ministério da Economia, 2019

BANCO DO BRASIL EXECUÇÃO GERAL		
UF	VALOR CONCEDIDO R\$	CONTRATOS REALIZADOS
AC	720.583	356
AL	3.375.446	2.320
AM	1.327.684	693
AP	327.426	171
BA	37.283.402	26.357
CE	30.206.707	21.733
DF	7.479.211	3.665
ES	3.526.189	1.574
GO	9.656.257	4.489
MA	16.433.218	12.463
MG	28.348.201	15.440
MS	4.466.332	2.081
MT	5.305.745	2.437
PA	8.589.878	5.250
PB	9.325.543	6.196
PE	12.759.511	7.607
PI	17.551.868	14.310
PR	14.316.225	7.015
RJ	8.098.429	3.714
RN	11.129.650	7.740
RO	1.773.681	864
RR	214.807	111
RS	9.521.173	4.464
SC	12.642.081	6.057
SE	5.764.610	4.405
SP	57.269.493	27.451
TO	2.524.521	1.549
Total	319.937.871	190.512

Fonte: Ministério da Economia, 2019

ANEXO C
BANCOS ONDE MICROEMPREENDEDORES BUSCARAM EMPRÉSTIMOS



Fonte: Sebrae, 2020