

MICROCRÉDITO COMO POLÍTICA PÚBLICA DE GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA.

Daiane Cristina Kreutz¹

Carlos Nelson dos Reis²

Área Temática: Emprego e mercado de trabalho, demografia econômica.

Resumo:

As micro e pequenas empresas tem grande importância na economia e no desenvolvimento de nosso país em função de sua representatividade na economia. Elas respondem por aproximadamente 99% dos estabelecimentos em nosso país, o que representa 6,3 milhões de empresas. Respondem por 52% dos empregos formais não agrícolas e cerca de 40% da folha salarial brasileira provém desses estabelecimentos. Apesar de sua representatividade essas empresas apresentam muitas dificuldades de acesso ao crédito produtivo, o que, em muitos casos acaba por gerar dificuldades no desenvolvimento das atividades produtivas dos empreendedores, refletindo na menor capacidade de geração de renda e emprego. Nesse contexto, o microcrédito, entendido como o crédito aos microempreendedores com dificuldade de acesso ao mesmo, surge como uma alternativa para democratizar o acesso a ele, auxiliar, como política pública, nos programas de combate ao desemprego, geração de renda e desenvolvimento local, resultando em uma maior inclusão social das camadas menos favorecidas a partir da maior inserção social e humana.

Palavras-chaves: Microcrédito , Emprego e Renda

¹ Economista e Mestre em Economia do Desenvolvimento PUCRS - daianek@gmail.com.

² Economista e Professor de Pós-Graduação em Economia da FACE/PUCRS - CNelson@puers.br

INTRODUÇÃO

Um sistema financeiro consistentemente estruturado é capaz de servir como importante instrumento para alavancar o crescimento econômico, pois pode criar um ambiente favorável para que os investimentos ocorram. Para tanto é necessário que haja intermediação financeira adequada às necessidades de crédito dos empreendedores, especialmente, aos micro e pequenos empreendimentos que, em geral, apresentam dificuldades de acesso ao crédito nos moldes tradicionais.

Um mercado de crédito desenvolvido, eficiente e eficaz, tem plenas condições de impulsionar o crescimento econômico de um País, incentivando a implementação de projetos prioritários e socialmente desejáveis, por meio da criação de um ambiente favorável de estímulo ao investimento.

Na realidade o Sistema Brasileiro se reveste desses predicados, contudo, o grande desafio que se impõe ao mercado financeiro é à utilização do crédito como ferramenta auxiliar na busca por um maior crescimento e o acesso aos recursos financeiros por parte das micro e pequenas empresas (MPEs), que constituem a grande maioria dos empreendimentos da economia brasileira.

O enfrentamento desse desafio pode ser facilitado com o uso do microcrédito produtivo, que tem despontado como uma solução para facilitar aos empreendedores, excluídos do sistema tradicional de crédito, o acesso ao mesmo. Dado que as políticas de microcrédito tem se mostrado grandes aliadas nos programas de geração de emprego e renda, podendo então constituir-se em uma alternativa no auxílio ao combate da pobreza.

Tais políticas podem ser concretizadas tanto pelo poder público na forma de políticas sociais quanto pelo setor privado, gerando inserção social e ampliando o mercado de atuação das instituições financeiras. É importante ressaltar que “O microcrédito não é uma panacéia contra a pobreza. Contudo, doses difundidas dele podem ser de grande ajuda contra a moléstia.” (Canuto, 2004).

Nesta perspectiva a presente reflexão tem por objetivo, num primeiro plano, a compreensão e análise do microcrédito enquanto um meio de instrumentalização de política pública e, num segundo, situar o atual estágio do microcrédito no Rio Grande do Sul.

1 – MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA PÚBLICA E FERRAMENTA PARA GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA

Preliminarmente, para melhor compreensão e consistência na reflexão, entende-se de fundamental importância que se aprecie alguns fundamentos conceituais básicos. O primeiro ponto está na necessidade de clareza da diferença entre crescimento econômico e desenvolvimento econômico.

A teoria do crescimento econômico enfoca fatores tradicionais como determinantes no processo de crescimento, ou seja, leva em conta apenas as variações no produto ou nas riquezas, sem entrar no mérito do seu efeito na qualidade de vida da população, mantendo a atenção basicamente em fatores econômicos tradicionais, como capital físico e trabalho (Silva Filho; Carvalho, 2001).

É dessa perspectiva o entendimento de que o desenvolvimento enfoca fatores além do crescimento “[...] crescimento econômico precisa superar o crescimento demográfico para expandir o nível de emprego e a arrecadação pública, a fim de permitir ao governo realizar gastos sociais e atender prioritariamente às pessoas mais carentes” (Souza, 1999, p.22).

Assim, o entendimento do significado de desenvolvimento econômico, sem que necessariamente esteja impedido de ocorrência concomitante ao crescimento, tem-se que “O desenvolvimento econômico define-se, portanto, pela existência de crescimento econômico contínuo, em ritmo superior ao crescimento demográfico, envolvendo mudanças de estruturas e melhoria de indicadores econômicos e sociais” (Souza, 1999, p.22). É entendido como um

fenômeno eminentemente de longo prazo, por implicar um fortalecimento da economia nacional.

Em suma, pode - se definir desenvolvimento como:

[...] um processo de transformação econômica, política e social, através do qual o crescimento do padrão de vida da população tende a tornar-se automático e autônomo. Trata-se de um processo social global, em que as estruturas econômicas, políticas e sociais de um país sofrem contínuas e profundas transformações. (Bresser Pereira, 2003, p. 31).

O desenvolvimento passa, então, a ser entendido como um processo que envolve a transformação das estruturas econômicas e que leva à melhoria nos padrões de vida da população. Já o crescimento pondera apenas o aumento do produto ou da riqueza de uma nação, sem considerar as melhorias nos níveis de bem-estar social e indicadores como a elevação dos índices de produtividade do país. A questão do crescimento econômico vem sendo abordada por economistas há muito tempo, porém, inicialmente, era tratada sem distinção entre crescimento e desenvolvimento.

Entendidos os fundamentos conceituais destas duas importantes categorias é, plenamente possível aferir que o ideal para as sociedades com a tradição da brasileira, que a adequada implementação de planejamentos de longo prazo que contemplem o desenvolvimento econômico e social da população é fundamental. Isto porque a história recente tem mostrado que, somente projetos que privilegiem o crescimento econômico não são suficientes para dar conta da histórica necessidade de transformação social no Brasil.

É nesse sentido que a figura do crédito ganha importância, pois se trata de instrumento vital para a alavancagem e consolidação de um expressivo número de micro e pequenos empresários. Isto vem tornando-se tese confirmada no campo teórico e prático, pois em uma sociedade em que a necessidade de crédito é de fundamental importância para o desenvolvimento e crescimento da economia o sistema financeiro deveria ser capaz de prover crédito nas mais diversas formas e, principalmente, de forma universal.

Contudo, o sistema financeiro em seu desenho atual não tem se mostrado capaz de prover crédito em pequenas montas para micro e pequenos

empreendedores, que como alternativa a falta de emprego formal tem cada vez mais buscado na formação de um pequeno negócio a fonte para geração de renda e de emprego para garantir a subsistência da família.

Democratizar o crédito passa a representar além da inclusão dos cidadãos no mercado formal de crédito, a melhoria nas condições de vida desta população.

Ao microcrédito, portanto, cabe fazer chegar às camadas mais pobres a oportunidade de inserir social e economicamente os indivíduos, de tal forma que não só altere suas vidas, mas progressivamente a vida econômica das comunidades que os cercam de uma forma que criem vida própria e dependam muito mais da economia que gira e cresce ao seu redor, e precisam cada vez menos da ajuda externa, e possam contribuir de forma decisiva no desenvolvimento do seu lócus. (Lopes, Bruni Mota, 2008, p.31)

Nesse contexto as microfinanças surgem com uma importância cada vez maior por representarem a prestação de serviços financeiros, ou não, para a parcela da população excluída do sistema financeiro tradicional, ou “ [...] a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro convencional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados” (Soares; Sobrinho,2008,p.23)

As microfinanças são o conjunto de serviços financeiros direcionados à população de baixa renda e que viabilizam o atendimento de suas necessidades relacionadas com atividades produtivas, de consumo e seguro. O financiamento produtivo a pequenos e microempreendedores formais e informais, conhecido como microcrédito, foi o serviço pioneiro com esse perfil e responsável pelo posterior desenvolvimento do conceito amplo de microfinanças (Ribeiro; Carvalho, 2006, p.19).

O microcrédito está inserido nas microfinanças e apresenta-se como uma alternativa de acesso ao crédito por parte dos pequenos empreendedores excluídos do acesso ao crédito nos moldes tradicionais, podendo ser então, definido como empréstimos de pequenas montas, para empreendedores formais e informais sem acesso as linhas de crédito tradicionais, por não se enquadrarem nas exigências mínimas das instituições financeiras para a concessão do crédito.

Em geral nesses empreendimentos não há uma clara separação do que são as finanças do empreendimento e do que são as finanças pessoais, não

possuem patrimônio e nem capacidade de apresentar qualquer garantia aos valores a serem tomados em empréstimos, o emprego de mão de obra é baixo, sendo, em geral, empreendimentos de nível familiar, que comumente constituem-se na principal fonte de renda familiar, justamente pelo fato de o empreendimento ser uma forma de suprir a falta de emprego formal na economia.

Microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com uso de metodologia específica (Barone et al, 2002, p.11).

Inserida nessa forma diferenciada de atuação, especialmente na forma de concessão de crédito, ganha vulto a importante figura do agente de crédito que é o responsável pela prospecção, acompanhamento e manutenção dos clientes. Bem como da realização da análise de crédito e cobrança em eventuais momentos de inadimplência.

Por se tratar de uma forma simplificada de concessão de crédito e com uma metodologia completamente diferente dos moldes tradicionais, a forma de controle no recebimento dos valores emprestados também difere. Sendo o empreendimento acompanhado pelo agente de crédito que irá intervir sempre que julgar necessário, assim como, fornecerá o parecer para nova concessão de valores a cada pedido do empreendedor. Ou seja, o elo entre a instituição e o cliente é o agente de crédito, o que torna a relação entre concedente e recebedor do crédito bastante pessoal, à medida que o agente representa a instituição e cria um vínculo permanente com o empreendedor.

Assim é possível observarmos que o grande desafio das microfinanças é o de criar capilaridade suficiente para prover os microempreendedores com produtos bancários em pequenas escalas para o atendimento dos nano negócios. De modo a constituírem uma alternativa para os empreendedores na busca de formas de alavancagem do negócio via tomada de crédito.

E, por outro lado, podem constituir uma alternativa aos programas assistencialista no combate à pobreza, democratizando o acesso as

oportunidades e apresentando-se como uma solução autossustentável de combate a pobreza.

No Brasil é possível verificar a importância desta forma de crédito a partir da representatividade dos pequenos negócios, que, segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), em 2012 responderam, em média, por 99%³ dos estabelecimentos na economia.

A dificuldade de acesso ao crédito produtivo por parte dessa parcela de empreendedores constitui um dos maiores obstáculos enfrentados, tanto para os projetos de ampliação quanto para a manutenção dos pequenos negócios.

A falta de crédito para esses estabelecimentos reflete diretamente na capacidade de geração de renda e na oportunidade de criação de empregos, o que, na verdade, advém das dificuldades no aumento da capacidade produtiva em função da restrição gerada pela falta de capital. Dado o porte e as características dos negócios em questão, a falta de acesso ao crédito ou acesso apenas a formas caras⁴ de crédito inviabilizam o crescimento e muitas vezes a continuidade dos negócios.

O acesso ao crédito pode representar uma forma de elevar o capital de giro da empresa e evitar a saída prematura da empresa do mercado em função das dificuldades do fluxo de caixa de curto prazo. O capital de giro é normalmente utilizado para fazer frente às despesas do dia a dia no pagamento de estoques e contas permanentes. Essa necessidade de capital, em geral, é de baixos valores em função do porte dos negócios, o que normalmente não é suprido pelos bancos tradicionais em linhas acessíveis e a baixos juros que permitam a viabilidade do empréstimo, por não possuírem estrutura adequada para esse segmento.

O mercado financeiro brasileiro tradicionalmente não apresenta foco de atuação em créditos de pequenas montas e assim possui uma estrutura que não contempla essa parcela de empreendedores, pois nos seus moldes de atuação o

³ O que significa aproximadamente 6,3 milhões de micro e pequenos estabelecimentos, respondendo por quase 52% dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas e cerca de 40% da massa de salários paga no país. Dados disponíveis no Anuário do Trabalho Na Micro e Pequena Empresa – 2013.

⁴ Com a falta de acesso as linhas de crédito no sistema bancário tradicional as alternativas que se impõe são, em geral, recorrer a agiotas ou a empréstimos a altos juros em instituições de empréstimos a pessoa física.

fornecimento desses créditos torna os custos elevados e inviabiliza a concessão.

Pode-se perceber duas ideias básicas muito difundidas no mercado financeiro brasileiro. Primeira, oferecer crédito produtivo de pequeno montante não é rentável para as instituições financeiras tradicionais. Segunda, o crédito produtivo popular apesar de socialmente desejável, seria economicamente inviável, por conta creditícias conservadoras das instituições financeiras tradicionais que alegam elevados custos financeiros. Portanto, a princípio, aquelas instituições ainda não têm interesse em oferecer crédito aos pequenos empreendedores. (Cavalcante, André Bezerra, 2002,p.60).

A partir da democratização do acesso e da constituição de programas públicos de acesso a ele os bancos, em especial, os com participação do setor público, tem apresentado linhas de crédito adaptadas à realidade dos pequenos empreendedores e alinhado sua estrutura de forma a viabilizar economicamente a concessão de empréstimos em pequenas montas.

Nesse sentido as instituições públicas, cumprindo seu papel de caráter mais social, tem incentivado o uso da ferramenta de microcrédito, permitindo assim o acesso dos pequenos empreendedores formais e informais ao crédito e criando a possibilidade de geração de emprego e renda promovendo o desenvolvimento local e constituindo parte das estratégias de desenvolvimento, combate ao desemprego e geração de renda.

De forma que percebemos o desenvolvimento cada vez maior de instituições voltadas para o financiamento desta parcela da população, dada à carência de crédito que os negócios apresentam para ampliar ou simplesmente garantir a manutenção do empreendimento. Tem-se focado cada vez mais em políticas estruturais objetivando a redução do desemprego, no sentido de elevar o número de postos de trabalho existentes, melhorar a sua qualidade e buscar a qualificação da força de trabalho. Esses são alguns dos objetivos dos programas de crédito produtivo a micro e pequenas empresas.

A partir da criação de parcerias e fortalecimento das ações de políticas públicas de geração de emprego, renda e como consequência o desenvolvimento local, no Brasil, temos observado o aumento no número de programas voltados para esse público e cada vez mais adaptados às condições e características da base territorial que abrange.

Assim as instituições que atuam ofertando créditos em pequenas montas necessitam estar adaptadas a realidade local e utilizar tecnologias apropriadas que envolvam reduzidos custos na operacionalização da concessão de crédito e dos demais produtos bancário.

“os pobres não necessitam apenas de empréstimos, mas de uma variedade de serviços financeiros. Como quaisquer pessoas, os pobres necessitam de serviços financeiros que sejam convenientes, flexíveis, e acessíveis. Dependendo das circunstâncias, os pobres não desejam apenas empréstimos, mas também poupança, seguros e acesso a transferências de valores.”(Toscano, Ivaldo, 2005, p. 8).

Dessa forma é necessário que as instituições, mesmo sendo de atuação local, sejam sólidas, de caráter permanente e sustentável para prestação de serviços financeiros adequados, rentáveis para que sejam autossustentáveis e eficientes na oferta de produtos adaptados ao perfil dos empreendedores.

No que tange o combate à pobreza pode-se verificar que o microcrédito em suas experiências tem apresentado resultados positivos e, portanto, cumprindo com o seu papel na promoção da inclusão social, dado que os programas de microcrédito surgem como uma política pública alternativa de geração de emprego e renda, ampliando a capacidade de micro empreendimentos formais e informais.

Segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE)⁵ temos hoje 476⁶ instituições operadoras de microcrédito produtivo orientado voltadas a concessão de microcrédito operando em todos os estados do país e atendem a mais de cinco mil pequenos e micro empreendimentos tanto formais quanto informais.⁷

Cada experiência apresenta uma estrutura institucional e forma de trabalho própria, mantendo apenas o mesmo objetivo. E com a característica de

⁵ Dados disponíveis em: http://www3.mte.gov.br/sistemas/pnmpo/conteudo/instituicoes_habilitadas_habilitadas_IMPO.asp. Acesso em 19 de Março de 2014.

⁶ Do total de 476 instituições de microcrédito produtivo orientado, temos 12 agências de fomento, 281 cooperativas de crédito, 158 organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIP) e 25 Sociedades de Crédito aos Microempreendedores – (SCM)

⁷ No Rio Grande do Sul (RS) temos um total de 81 instituições operando na concessão de microcrédito (16 Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP, 01 Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM e 64 Cooperativas de Crédito). Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/pnmpo>. Acesso em 19 de Março de 2014.

buscar a sustentabilidade da instituição imprimindo aos programas um caráter menos assistencialista, uma vez que cobram juros e exigem o retorno do capital para manter a relação de crédito.

Em nível federal há uma série de programas créditos descaracterizados do assistencialismo, esses buscam facilitar o acesso ao crédito pela oferta de crédito “barato” dentre eles temos o Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER) e o Programa de Geração de Emprego e Renda para a Área Rural (PROGER RURAL). Essas linhas geridas pelo governo federal em alguns casos não conseguem atingir seu público alvo em função das peculiaridades locais dos negócios, e é no âmbito local que se desenvolvem as melhores experiências.

Essas linhas ainda apresentam restrições no acesso por parte de micro e pequenos empreendedores em função da complexidade das operações e das exigências quanto a comprovações de ordem financeira e contábil e em função da necessidade de apresentação de garantias⁸.

Nessas unidades a administração costuma ser bastante precária exercida pelo próprio empreendedor que não necessariamente possui algum conhecimento administrativo ou contábil. De forma que, normalmente, não conseguem afirmar/verificar o retorno real do negócio e se efetivamente o há.

Os micro e pequenos empreendedores, em geral, não possuem uma análise mais acurada de sua situação financeira, por total desconhecimento do assunto, pois, trata-se de uma alternativa de emprego e renda, ou ainda por estarem completamente envolvidos no processo produtivo e ou comercialização e não reservam tempo para a análise de sua situação financeira. Portanto, em geral, não saberão de forma exata qual o resultado financeiro auferido ao final de um determinado período.

O que para a concessão de crédito nos moldes tradicionais é fundamental para determinar a capacidade de pagamento da empresa. Ou seja,

⁸ O problema da falta de colateral não se restringe à pouca quantidade de capital, mas especialmente à pouca qualidade do mesmo. Em geral, os micro e pequenos empreendedores não possuem bens devidamente documentados ou com a qualidade requerida para que possam ser utilizados como uma garantia de pagamento de operação de crédito. E este é um desafio a ser vencido na concessão de crédito em pequenas montas, trata-se da operacionalização da utilização das mais diversas formas de garantia.

os empreendedores não são capazes, dadas as informações que possuem a respeito do próprio negócio, de determinar a sua capacidade de pagamento, o capital que está sendo investido, qual o retorno que tem gerado e as condições econômicas a sua volta, que, determinarão de forma importante à prosperidade do negócio. Assim como, também, não possuem condições de oferecer garantias adequadas a sua necessidade de capital.

No âmbito local as políticas quando adaptadas à realidade dos empreendedores podem atingir um público alvo maior e guardando as características locais para a formatação do projeto de concessão de crédito. Por exemplo, o Banco do Nordeste apresentou sucesso na concessão de empréstimos utilizando o aval solidário, o que não necessariamente será bem sucedido em outros estados nos quais o capital social⁹ seja menor.

O conhecimento das peculiaridades locais como a propensão para uma determinada linha em detrimento de outra permite uma melhor adequação da oferta de crédito a real necessidade e aos requisitos que o empreendedor possuiu condições de apresentar, como, por exemplo, a adequação das garantias.

É, sobretudo, no plano dos governos locais que se desenvolvem hoje as práticas mais fecundas de realização políticas sociais eficientes, entendidas como aquelas capazes de promover uma redistribuição da renda e uma efetiva democratização da relação Estado com a sociedade civil. (PONTUAL, 2000, p. 4)

Diante deste contexto o foco principal dos programas de microcrédito tem sido facilitar o acesso ao crédito por parte dos pequenos empreendedores de forma a buscar a ampliação da atividade e a consequente geração de renda e emprego.

A concessão de crédito propriamente dita adota uma sistemática simplificada visando, contudo, garantir a manutenção do programa de forma autossustentável, pelo retorno dos valores concedidos acrescidos dos juros acordados.

⁹ Capital social são as redes de confiança encontradas em grupos de pessoas que a partir dessas relações trabalham em grupos ajudando e avaliando um a operação do outro, de forma que todos sejam responsáveis pelos valores tomados por cada indivíduo do grupo.

A oferta de microcrédito segundo dados¹⁰ do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) – Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) mostram que em 2013 foram ofertados R\$ 9,379 bilhões, valor 44,20% superior ao volume no mesmo período de 2012. Sendo atendidos, no mesmo período, 5.208.743 clientes o que representou um total de 5.221.664 de operações de concessão de crédito. (Tabela 01)

Tabela 01 – Valor e Clientes atendidos 2012/2013¹¹

Dados PNMPO	2012	2013
Valor Concedido	R\$6,237 bilhões	R\$ 9,379 bilhões
Clientes Atendidos	3.605.964	5.208.743
Operações Realizadas	3.848.109	5.221.664

Fonte: MTE/PNMPO

Do público atendido em 2013 o percentual de mulheres foi de 62,05% (Tabela 02) indicando uma forte presença do público feminino. Os programas brasileiros, no geral, não apresentam distinção em relação ao gênero, tampouco focam em um gênero específico.

Vale destacar que o sucesso nas atividades empreendedoras femininas tende a repercutir em melhoria nas condições de vida da família, pois, a renda destina-se primeiro aos atendimentos das necessidades dos filhos e da casa. Por outro lado, há o aspecto social da inclusão da mulher ao mercado de trabalho demonstrando sua capacidade de geração de renda visando à melhoria da qualidade de vida de sua família.

¹⁰ Dados do programa Nacional De Microcrédito Produtivo Orientado disponíveis no portal do PNMPO.

¹¹ A participação do RS foi de 139.617 contratos com 93.515 cliente atendidos e o valor total de R\$297.854 mil em 2013.

Tabela 02 - Clientes do PNMPO por Gênero – 2013.

Gênero	Total de Clientes	%
Mulher	1.663.862	62,05
Homem	1.017.623	37,95
Total	2.681.485	100,00

Fonte: MTE/PNMPO

Quanto à situação jurídica é interessante notar que, segundo os dados de 2013 do PNMPO, 97,47% dos empreendimentos financiados eram informais¹². Ou seja, a grande maioria dos atendidos de fato não possui acesso ao sistema formal de crédito por não possuir o requisito mais básico, o de ter um empreendimento formalmente constituído. Demonstrando ser o caráter dos negócios eminentemente de subsistência e acumulação simples, por ser uma alternativa a falta de qualificação e oportunidade no mercado formal.

Fato corroborado por outra característica marcante dos pequenos negócios, a atuação das unidades produtivas nas mais diversas áreas, com predominância nas que exigem pouca qualificação, especialização da mão de obra e tecnologia.

As informações contidas nas Tabelas 02 e 03 ilustram de forma clara a atuação dessas pequenas unidades e a massiva predominância da concessão de giro ser necessária para fazer frente às despesas do dia a dia e a compra de estoques, que por tratarem-se, em geral, de pequenos negócios não necessitam de grande quantidade de investimento, pois não possuem informatização e não utilizam grandes equipamentos ou máquinas no processo produtivo.

Tabela 03- Clientes do PNMPO por Finalidade de Crédito

Finalidade de Crédito	Clientes	Percentual %
Capital de Giro	2.235.313	83,36
Investimento	432.171	16,12
Misto	14.001	0,52
Total	2.681.485	100,00

Fonte: MTE/PNMPO

¹² Sendo assim apenas 2,53% dos empreendimentos atendidos se tratavam de negócios formalmente constituídos.

Por meio da disponibilidade do capital de giro, as empresas têm acesso aos recursos necessários para a compra de insumos, ou efetuam pagamentos para cobrir eventuais déficits no fluxo de caixa. Sua preferência deve-se também ao fato de não necessitar apresentação de comprovantes de utilização dos créditos, e, por fim, trata-se de uma das alternativas mais baratas de acesso ao crédito livre.

Tabela 04 - Clientes do PNMPO por Ramos de Atividade

Ramo de atividade	Cliente ativos	%
Comércio	1.689.823	63,02
Serviços	150.488	5,61
Indústria	41.315	1,54
Agricultura	7.333	0,27
Outros	792.526	29,56
Total	2.681.485	100,00

Fonte: MTE/PNMPO

Os microempreendedores tendem a compensar os pequenos volumes de suas transações com uma alta rentabilidade e um giro rápido do capital. A demanda por crédito de um cliente de microcrédito é, normalmente, de curto prazo. Devem ser características dos programas de microcrédito: disponibilizar pequenos valores com prazos condizentes com essas necessidades, apresentar baixos custos transacionais e efetuar o crédito de forma ágil e desburocratizado (Neri, 2008).

A partir da análise dos números apresentados pelo PNMPO verificamos que, de fato, o microcrédito produtivo tem atingido os objetivos de concessão de crédito de forma facilitada, adaptada a realidade dos pequenos empreendimentos e com foco na geração de emprego e renda para a parcela da população excluída do mercado formal de trabalho. Permitindo assim a reinclusão produtiva dos indivíduos.

As experiências adotadas em nosso país, embora busquem os mesmos objetivos, dentre os quais a democratização do acesso ao crédito, o desenvolvimento local a partir de políticas públicas sustentáveis e, com isso, intencionam a melhoria da qualidade de vida da população, ainda assim elas guardam diferenças quanto à metodologia e nos resultados em função das características locais.

Num comparativo entre as cinco regiões brasileiras, a Região Sul é a que apresenta o maior número percentual de micro e pequenas empresas no País (99,3% dos estabelecimentos), conforme os dados do SEBRAE de 2012, apresentando a região um grande campo de atuação para os programas.

O Rio Grande do Sul, nesse contexto, tem evoluído continuamente no aprimoramento de programas de concessão de microcrédito e, os mesmos têm apresentado resultados positivos nos objetivos aos quais se propõem. Estado possui tomadores em 363 municípios, para tanto tem formando uma rede estadual de disponibilização de recursos para atendimento dos empreendedores, atuando, precisamente nos setores mais excluídos pelo sistema financeiro tradicional.

2 – MICROCRÉDITO NO RIO GRANDE DO SUL

A partir de uma maior democratização do sistema financeiro, amplia-se o crédito à população de baixa renda que passa a ter acesso ao capital necessário para seus investimentos, e, dessa forma, espera-se que haja a elevação do faturamento, a geração de emprego e renda, rompendo o círculo vicioso de falta de crédito. Assim, as microfinanças são uma importante contribuição para a melhoria da qualidade dos pequenos empreendimentos e dos indivíduos neles envolvidos.

No Rio Grande do Sul, as microempresas representavam 99,30% do total das empresas ativas em 2012, segundo dados da pesquisa Sebrae (2013)¹³.

¹³ Dados do Anuário do trabalho na Micro e Pequena empresa de 2013.

Em termos de número de empregados, as MPEs gaúchas mantêm um nível semelhante ao brasileiro¹⁴, respondendo por 45,30% dos empregos no RS.

A supremacia da participação das mesmas no total das empresas existentes e a não correspondente superioridade no que se refere à geração de empregos evidencia o forte caráter de autoemprego desse segmento, característica de unidades empresariais de subsistência e autoemprego, ainda assim o percentual é significativo e capaz de justificar a existência de políticas específicas para o segmento.

No Rio Grande do Sul (RS) desde 2011 temos o Programa Gaúcho de Microcrédito (PGM) que surgiu como política pública voltada para o atendimento às micro e pequenas empresas do Estado no que se refere à concessão de crédito para as atividades produtivas¹⁵.

Em 2013 foram fechados, no âmbito do programa, 27.318 contratos no valor total de R\$ 126.501.363,08 com valor médio por contrato de R\$ 4.630,70¹⁶. A faixa de valor com maior concentração no total dos empréstimos concedidos foi a de R\$ 3.000,00 a R\$ 5.000,00 com participação de 32,40% do total.

Seguindo a tendência apresentada nos dados do PNMPO, a destinação dos financiamentos concedidos em sua maioria é destinada ao capital de giro com 72,3% das operações, já na Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária (Portosol)¹⁷ o percentual médio foi de 95,5%¹⁸ dos casos.

¹⁴ No país respondem por quase 52% dos empregos formais de estabelecimentos privados não agrícolas segundo dados do SEBRAE 2012.

¹⁵ O governo do Estado do Rio Grande do Sul em conjunto com o Banrisul, e suas Secretarias de Estado, instituiu o Programa Gaúcho de Microcrédito, conforme o Decreto nº 48.164 de 15/07/2011, com o objetivo de conceder financiamento para atendimento de necessidades financeiras de atividades produtivas de pequeno porte que estejam aliadas do acesso ao sistema financeiro tradicional.

Disponível em: https://www.banrisul.com.br/bob/link/bobw00hn_promocao.aspx?secao_id=1768. Acesso em 25 de março de 2014.

¹⁶ Disponível em : [file:///C:/Users/user/Downloads/graficos.estatisticas%20fev%202014\[1\].pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/graficos.estatisticas%20fev%202014[1].pdf). Acesso em 25 de março de 2014.

¹⁷ A Portosol surgiu da união de forças entre a Prefeitura Municipal de Porto Alegre, o Governo do Estado do Rio Grande do Sul, a Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul (Federasul) e a Associação dos Jovens Empresários de Porto Alegre (AJE-POA), em 1995. O objetivo do programa é fornecer crédito com pouca burocracia, rapidez e a taxas compatíveis com os negócios de pequenos empresários, formais ou informais. O projeto foi considerado pelo Banco Mundial uma das 10 iniciativas brasileiras de maior sucesso no combate à pobreza.

¹⁸ Resultados obtidos a partir de dados coletados nos Formulários de Levantamento Socioeconômico preenchido pelo agente para avaliação do Comitê de Crédito antes de cada operação de crédito ser concedida.

Em geral, esses créditos são direcionados às despesas do dia-a-dia, como a compra de matéria-prima ou de produtos que permitam a ampliação e a diversificação dos estoques e dos produtos e serviços disponíveis para os clientes. “O capital de giro adicional permite vender a um preço mais competitivo, em um momento mais oportuno ou em um mercado mais atrativo [...] ou suprir uma demanda maior do que se é capaz de atender com os recursos próprios disponíveis.” (González-Vega, 2001, p.29). Esse tipo de crédito é importante para a manutenção da capacidade produtiva dos microempreendimentos com baixos valores de faturamento, não necessariamente com baixa margem de lucro, os valores monetários são baixos em função do pequeno porte do negócio.

A necessidade de investimento em tecnologia e capital fixo é maior em empreendimentos com maior grau de estruturação, o que não é o caso da maioria dos microempreendimentos, que são, em grande parte, unidades voltadas ao comércio (pequenas lojas de varejo, ambulantes e minimercados, dentre outros) e à prestação de serviços (pequenas oficinas, salão de beleza e escritórios de contabilidade). Uma das características comuns aos pequenos negócios é sua estrutura simples e com baixo nível tecnológico.

Corroborando a análise no que se refere ao setor de atuação dos tomadores de crédito PGM em 45,9% dos casos pertencem ao comércio índice semelhante ao apresentado pela Portosol que é de 44,81%¹⁹.

No que se refere ao gênero temos uma pequena diferença que chama a atenção para o fato de os programas apresentarem diferenças regionais e terem a necessidade de serem adaptados às realidades locais. Temos uma predominância do público feminino na Portosol, que atua apenas na região Metropolitana de Porto Alegre, com 52% dos casos, contra 52,1% do gênero masculino no PGM que possui atuação em todo Estado englobando as áreas rurais²⁰, o que justificaria a predominância do gênero masculina.

¹⁹ Seguidos, em ambos os programas, pelo setor de serviços no PGM com 34,3% e na Portosol 39,9%

²⁰ Agricultura representa 8,4% do total dos empréstimos concedidos. O público alvo do programa contempla a Agricultura familiar para os que tenham nos últimos 12 meses renda bruta familiar de até R\$60.000,00 incluída renda proveniente de atividades desenvolvidas no estabelecimento ou fora dele, por membro da família. (disponível em <http://www.microcreditors.com.br/quem-direito-emprestimo-microcredito-gaicho.php>. Acesso em 08 de abril de 2014.

Em relação aos clientes da Portosol os reflexos da elevação nos valores dos financiamentos são constatados no aumento do faturamento. Em 85,18% dos casos, houve elevação do faturamento, apresentando redução em apenas 7,4%. Os gastos com o negócio apresentaram elevação também em 85% dos casos. Isso sinaliza que, com o aumento do faturamento, houve aumento nos gastos, em função de melhorias na atividade e de maior consumo de matéria prima, o que deve gerar aumento dos lucros.

Dessa forma, a Portosol tem cumprido o papel de contribuir para evitar o agravamento do desemprego via financiamento de empreendimentos, que, no mínimo, são utilizados para a manutenção do autoemprego, e para a melhoria das condições de vida da população beneficiada pelo crédito.

Segundo os dados em 76,92% dos casos analisados, houve aumento na renda proveniente do empreendimento financiado, e a elevação, em média, entre os empreendimentos que apresentaram a melhoria foi de 63,17%. Por outro lado, os que sofreram redução na renda representam apenas 3,84% do total.

Em relação à variação da renda em 61,5% dos casos analisados, os empreendedores declararam que a renda proveniente dessa atividade era de até R\$ 500,00, quando do ingresso na Instituição. Esse percentual passou para 22,2% na última renda declarada, ou seja, na última operação realizada.

Houve uma considerável redução nas rendas inferiores a R\$ 500,00, a partir da capitalização do negócio, o que deve refletir-se em melhorias nas condições de vida dessa população. Os empreendedores que declararam renda entre R\$ 501,00 e R\$ 1.000,00 na primeira operação representavam 26% e, na última, chegaram aos 48%.

A elevação da renda proveniente do microempreendimento reflete-se na melhoria da qualidade de vida da família dos beneficiados. Nesse sentido, houve também uma elevação de 36,34%, em média, nos gastos familiares declarados pelos empreendedores entre a primeira e a última operação, sendo que ocorreu elevação em 84% dos casos analisados e redução em 11%.

A partir da melhoria do empreendimento, esta é convertida em melhorias para a família. Os empreendedores tendem a promover melhorias tanto na residência como nos bens adquiridos, o que eleva o conforto das famílias.

A partir dos dados apresentados podemos perceber que no caso analisado há evidências quanto à função social do microcrédito na geração de emprego e renda e na melhoria da qualidade de vida da população envolvida com micro e pequenos negócios.

Essa melhoria se dá após o acesso ao crédito que propicia a melhoria nas condições dos negócios e facilita a manutenção ou crescimento do empreendimento. De forma que o microcrédito apresenta-se como um instrumento para o atendimento das necessidades das MPES, pois acaba por estimular a atividade produtiva a partir do momento em que é capaz de promover o desenvolvimento econômico que irá refletir na qualidade de vida dos indivíduos envolvidos no processo.

Injeções de capital em pequenos negócios tendem a criar capilaridade e possibilitar a diversificação dos produtos oferecidos, aliado a possibilidade de efetuarem compras em quantidades maiores além de permitirem vendas a prazo para adaptar os negócios às necessidades dos consumidores que nem sempre possuem renda disponível para pagamentos à vista.

O microcrédito passou a ser uma ferramenta útil para melhoria de pequenos negócios por apresentarem taxas atrativas e facilidade de acesso. Mostrando-se uma opção viável no que se refere aos custos e, no aspecto social, a partir da melhoria das condições de vida e com a geração de emprego e renda para os pequenos empreendedores de forma a incluí-los socialmente.

Os programas de microcrédito tem nos mostrado o quanto o Estado, por meio de políticas públicas, tem importante papel no estímulo da atividade econômica podendo criar um ambiente favorável para a constituição e sobrevivência de pequenos negócios com potencial de estimular a atividade econômica em seu entorno. Os programas, então, podem ser considerados uma

alternativa viável de geração de emprego e renda ao estimular e viabilizar pequenos negócios formais ou informais em seu contexto local.

Esses programas a partir do momento em que apresentam impacto positivo no âmbito econômico de uma camada da população mais pobre, à medida que atua melhorando sua vida financeira e reduzindo a sua vulnerabilidade em relação às incertezas do mercado e por outro lado contribui para a formação de um sistema financeiro mais inclusivo e com maior potencial contributivo no que se refere ao desenvolvimento local.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento pressupõe a melhoria não apenas dos indicadores econômicos, mas sim, seu reflexo na melhoria da qualidade de vida da população e tendo em mente que as políticas públicas são ações governamentais que visam auxiliar a sanar as necessidades públicas específicas, podemos entender a importância do financiamento a micro e pequenos empreendedores, tendo em vista grande número de estabelecimentos existentes e que serão beneficiados, da dificuldade que apresentam em acessar o crédito produtivo, o grande mercado informal existente e os níveis de desemprego e subempregos da economia.

A utilização de programas de concessão de microcrédito como políticas públicas gera benefícios para o desenvolvimento local e ao bem estar social, em função do número expressivo de pequenas unidade empresariais há um grande impacto econômico e social por parte desses empreendimentos justificando que se dispense cada vez mais atenção e lhes seja concedido tratamento diferenciado.

Elas correspondem a uma parcela significativa do PIB, no caso do Brasil cerca de 20%, sendo importantes na geração de emprego e renda, por outro lado, são duramente penalizadas pelas dificuldades de acesso ao crédito, pela carga tributária e pelas dificuldades frente a empresas maiores que por produzirem em escala tem a possibilidade de produzir a custos reduzidos.

Assim surgem como alternativa ao sistema bancário para que seja possível a concessão de crédito de forma adequada as necessidades dos pequenos negócios e adaptadas a realidade dos pequenos empreendimentos.

Com o apoio destas instituições o acesso ao crédito passa a fortalecer pequenos negócios permitindo que sobrevivam ou mesmo progridam e assim propiciem emprego e renda dado mesmo que na maioria dos casos sejam apenas voltados para sobrevivência e acumulação simples deles dependem o bem estar, em geral, de toda família.

O fortalecimento dessas atividades visa a criação de um papel importante no que se refere a inserção desses indivíduos na sociedade e no desenvolvimento das economias locais produzindo um efeito multiplicador local. Auxiliando no rompimento do círculo vicioso da pobreza a medida que garante para as famílias condições de vida melhores com a progressão dos negócios.

A única forma de erradicação da pobreza consiste em ampliar os estoques de ativos com os quais os pobres participam - quando entram - do processo econômico, paralelamente criando-se condições e estímulos para seu uso sustentável. Razões éticas e humanitárias justificam por si mesmas a implementação de políticas assistenciais e redistributivas. No entanto, apenas a posse e acumulação de ativos pelos pobres permitirá a geração sustentável de renda. (Canuto, O.. 2001.p.1)²¹

O microcrédito utilizado como política pública de concessão de crédito produtivo para pequenos e micro empreendedores pode ser vista como uma política social no sentido de auxiliar o combate a pobreza e a geração de emprego e renda para parcela da população excluída do mercado de trabalho.

Como a alternativa que se impõe é a busca de um empreendimento para suprir a lacuna do mercado de trabalho e assim buscar renda para a família. Por fim esta alternativa se bem conduzida é capaz de gerar além da renda da família o emprego.

O microcrédito, como podemos verificar, tem cumprido com seus objetivos, de uma forma geral, a partir da redução da pobreza, geração de emprego e renda, auxiliando pequenos empreendedores no fortalecimento de

²¹Disponível em : <http://www.eco.unicamp.br/artigos/artigo152.htm>. Acesso em 19 de março de 2014.

seus negócios e permitindo a inclusão de grupos minoritários, como por exemplos as mulheres pobres, contribuindo para o desenvolvimento de uma sociedade mais igualitária.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARONE, Francisco Marcelo (Org.), **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em <http://www.bacen.gov.br/htms/public/microcredito/pdf>.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. **Desenvolvimento Economico e o Empresário**. Revista de Administração de Empresas. São Paulo, v. 32, jul/ago. 1992.

CANUTO, O. **Doses de microcrédito contra a pobreza**. Valor econômico, São Paulo: 2001. Disponível em: <http://www.eco.unicamp.br/artigos/artigo152.htm>
Acesso em 19 de março de 2014.

CAVALCANTE, André Bezerra. **Programa de Microcrédito no Nível Local: Uma Alternativa de Política Pública para Ampliar as Oportunidades de Negócio dos Micro e Pequenos Empreendimentos Formais e Informais**. São Paulo : EAESPIFGV, 2002, 121p.

COLODETI, Vicente de Paulo e LEITE, Izildo Correa. **Microcredito, informalidade e combate à pobreza**. Disponível em WWW.periodicos.ufes.br, acesso em 20 de março de 2014.

GONZALEZ-VEGA. **Pobreza y Microfinanzas Licciones y Perspectivas**. Economics and sociology occasional paper no 2392, noviembre 1997.

LOPES, Bruno Mota. **Análise da evolução do microcrédito na Bahia (1973-2008)**. Salvador. 2008.

NERI, Marcelo. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do Crediamigo**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

RIBEIRO, Cristina Tauaf e CARVALHO, Carlos Eduardo. **Do Microcrédito às Microfinanças: Desempenho Financeiro, Dependência de Subsídios e fontes de financiamento: uma contribuição à análise da experiência brasileira**. São Paulo; FAPESP; EDUC, 2006.

SILVA FILHO, Guerino Edécio da; CARVALHO, Eveline Barbosa Silva . **A Teoria do Crescimento Endógeno e o Desenvolvimento Endógeno Regional**: Investigação das Convergências em um Cenário Pós-Cepalino. Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, v. 32, n. Especial p. 467-482, novembro 2001.

SOARES, Marden Marques; SOBRINHO, Abelardo Melo. **Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito**. Brasília: BCB, 2008.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento Econômico**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

TOSCANO, Ivaldo. **O PNMPO decola? Prós e contra de uma política social de mercado**. - João pessoa, 2005.

KREUTZ, Daiane Cristina. **Crédito e Desenvolvimento**: Um Estudo da Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária. Porto Alegre, 2010: PUCRS, 2000, 137 p.

KREUTZ, Daiane Cristina; REIS, C. N. dos. **Microcrédito no Rio Grande do Sul**: Algumas notas sobre Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária (PORTOSOL). (2012)

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