

Área temática: Emprego e Mercado de Trabalho, Demografia Econômica.

MICROCRÉDITO NO RIO GRANDE DO SUL: algumas notas sobre Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária (PORTOSOL).

Daiane Cristina Kreutz¹
Carlos Nelson dos Reis²

RESUMO

O microcrédito tem despontado, nos últimos anos, como ferramenta auxiliar na ampliação do acesso ao crédito. Visto que, corretamente empregado, ele age como promotor do crescimento econômico à medida que os projetos socialmente desejáveis são implantados, possibilitando a geração de emprego e renda em micro e pequenos empreendimentos excluídos do acesso ao crédito formal.

Neste contexto, pretende-se refletir algumas notas sobre a evolução deste tipo de empreendimento a partir do acesso ao crédito, neste caso, concedido pela Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária.

A Instituição é voltada ao financiamento de micro empreendedores formais ou informais, que tenham dificuldades de acesso ao crédito nos moldes do sistema tradicional. Sendo um dos seus objetivos contribuir para o desenvolvimento local e auxiliar no combate a pobreza, por meio de micro-empréstimos que possam ampliar a capacidade de produção e contribuir para a geração de emprego e renda.

Para tanto, utilizou-se uma amostra de empreendimentos que tiveram acesso ao crédito na Instituição, sendo possível, assim, verificar as características dos empreendimentos financiados, a sua evolução a partir do acesso ao crédito e as evidências quanto às melhorias nas condições sócio-econômicas dos beneficiados pelo programa de microcrédito da PORTOSOL.

Palavras-chave: Microcrédito, Micro Empreendimentos, PORTOSOL.

¹ Economista, Mestre em Economia do Desenvolvimento e funcionária do Banco do Brasil. daiane@gmail.com

² Economista, Doutor em Economia e Professor Titular do PPGSS da PUCRS. cnelson@puccs.br

INTRODUÇÃO

A principal função do mercado financeiro é a intermediação de recursos entre fontes superavitárias e deficitárias, e talvez, seja este, também, um dos seus grandes desafios. O mercado de crédito pode agir no sentido de criar um ambiente favorável para que o investimento ocorra e, desta forma, impulsionar o crescimento econômico. Contudo, o desafio é ter capilaridade suficiente para suprir a necessidade de capital das Micro e Pequenas Empresas (MPE's) que não possuem condições de adaptarem-se as exigências do mercado de crédito tradicional.

Neste contexto, o microcrédito surge como uma alternativa de ampliação do acesso ao crédito, por ser, justamente, a destinação de créditos em pequena monta para suprir a carência de capital dos micros empreendedores, formais ou informais, normalmente excluídos do acesso ao crédito nas formas tradicionais, tanto pela falta de garantias a apresentar, como pelos baixos valores envolvidos nas operações e a falta de documentação apropriada para que possa ser realizada uma análise acurada do empreendimento.

Reside, portanto, sua importância na grande quantidade de pequenos empreendimentos, que segundo dados Cadastro Central de Empresas de 2008, representavam, no período, 98,3%³ das empresas brasileiras, sendo elas, responsáveis por aproximadamente metade dos empregos formais no país. Aliado ao expressivo número de empresas deve-se ressaltar ainda, a sua capacidade de inclusão social, evidenciando assim a importância da concessão de crédito para impulsionar as atividades de micro e pequenos empreendimentos, de forma a alavancar sua capacidade de geração de emprego e renda.

Dados do SEBRAE⁴ 2011 indicam que 48% dos trabalhadores por conta própria apresentaram melhoras em suas vendas após o acesso ao crédito e apenas 4% julgaram ter apresentado retração em seus negócios, ou seja, quase metade dos empreendedores apresentou melhorias, evidenciando os benefícios do acesso ao crédito. Demonstrando ser está uma opção viável na busca de maior crescimento da economia e podendo contribuir com a inclusão de novos indivíduos no mercado formal de trabalho.

³ Pesquisa realizada pelo IBGE, disponível no site <www.ibge.gov.br>.

⁴ Pesquisa realizada em 2011, disponível em: <http://www.sebrae-rs.com.br/central-noticias>

Devido a grande importância do microcrédito como forma de fomentar os pequenos empreendimentos, é maior ainda o desafio de torná-lo acessível a todos que dele necessitam e possuem capacidade de adquiri-lo por meio de instituições de crédito. Pois estas necessitam criar capilaridade suficiente para o atendimento adequado das necessidades dos micros empreendedores. Democratizando o acesso ao crédito e, assim, permitido a ampliação dos negócios e conseqüente melhoria nas condições de vida dos empreendedores e de todos que dele dependem, com aumento de emprego e renda em seus empreendimentos.

No intuito de melhor entender os impactos causados pela utilização do microcrédito como fomentador de micro empreendimentos, este artigo, propõe uma análise da evolução dos beneficiados por créditos concedidos pela PORTOSOL, para tanto utiliza uma amostra coletada junto a indivíduos que contrataram créditos mais de uma vez na instituição.

Os dados para a análise foram coletados nos Formulários de Levantamento Socioeconômico preenchidos pelos agentes de crédito, nos quais é possível verificar a evolução de cada empreendedor do primeiro acesso até a última tomada de crédito, tanto no aspecto de elevação de valores tomados, elevação do faturamento, como no aumento dos gastos com funcionários, mercadorias e nos gastos pessoais e familiares. Este texto está estruturado da seguinte forma: primeiro apresenta uma pontuação e evolução do microcrédito no Rio Grande do Sul, em segundo mostra a constituição da Instituição PORTOSOL, e, em terceiro analisa a atuação da Instituição para por fim, tecer algumas considerações finais.

1. PONTUAÇÃO E EVOLUÇÃO DO MICROCRÉDITO NO RIO GRANDE DO SUL

O microcrédito no Rio Grande do Sul tem uma de suas primeiras experiências datada de 1987, com a iniciativa governamental de criação do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS), o projeto acabou se constituindo em uma Organização não Governamental (ONG) e integrando a rede CEAPE nacional. Assim como esta, surgiram, no Estado, várias outras experiências voltadas à concessão

de crédito de pequenos montantes, culminando em 1996 com a constituição da Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária (PORTOSOL).

Tem-se atualmente, no Rio Grande do Sul, 67 instituições de microcrédito habilitadas pelo Ministério do Trabalho e Emprego, atuando no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), entre Agências de Fomento⁵, cooperativas de crédito⁶, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público⁷ e Sociedade de Crédito ao Microempreendedor⁸.

A importância do incentivo ao crédito para micro e pequenos negócios deve-se ao fato de no Rio Grande do Sul, as microempresas representavam 95,88% do total das empresas ativas⁹ em 2007, segundo dados da pesquisa Sebrae-RS (2009). Na Região Metropolitana de Porto Alegre, área de atuação da Portosol, as micro e pequenas empresas (MPEs) corresponde a 28,3% dos estabelecimentos comerciais.

Em termos de número de empregados, as MPEs gaúchas respondem por 45,30% dos empregos no RS. A discussão referente à diferença entre a supremacia da participação das mesmas no total das empresas existentes e a não correspondente superioridade no que se refere à geração de empregos remete ao fato de, os dados, evidenciarem o forte caráter de autoemprego desse segmento.

O total de créditos concedidos a estas empresas no Rio Grande do Sul, segundo dados do PNMPO, somente no último trimestre do ano de 2011 foi de mais de R\$ 8.858 mil, provenientes de um total de 3.282 contratos assinados, o que em termos de desembolso representou uma participação de 0,99%, em relação ao desembolso total realizado no país pelo PNMPO. Em relação ao número de contratos a participação foi de 0,54% no total nacional do período¹⁰. Com o intuito de ampliar a oferta desta

⁵ Segundo dados do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), há apenas uma agência de fomento no RS, a Caixa Estadual S/A – Agência de Fomento – RS.

⁶ As Cooperativas de Crédito são instituições financeiras constituídas sob a forma de sociedade cooperativa, tendo por objeto a prestação de serviços financeiros aos associados. São um total de 54 unidades no Estado.

⁷ Temos no RS um total de 11 OSIPS. Disponível em: < www.mte.gov.br/pnmpo>. Acesso em: 06 dez. 2011.

⁸ Há uma unidade cadastrada do RS, segundo dados do PNMPO. Disponível em:< [.mte.gov.br/pnmpo](http://www.mte.gov.br/pnmpo)>. Acesso em: 06 dez. 2011.

⁹ As micro e pequenas empresas representavam 99,3% das empresas gaúchas, segundo a pesquisa Sebrae-RS (2009). De um total de 682.866 empresas, 678.238 eram micro e pequenas.

¹⁰ Segundo dados do PNMPO disponível em: www.mte.gov.br/pnmp. Acesso em 26 de fev. 2012.

modalidade de crédito o governo do Estado passou a incentivar, de forma mais direta, este tipo de crédito.

Neste sentido, no ano de 2011, teve-se um importante marco no que se refere ao microcrédito no Rio Grande do Sul (RS), com a criação, pelo governo do Estado, do Programa Gaúcho de Microcrédito¹¹. Tendo, o programa, por finalidade fortalecer e ampliar o microcrédito no Estado do RS em parceria com as Instituições Financeiras, os Agentes de Intermediação (AGIs)¹² e as Instituições de Microcrédito¹³. A coordenação do programa cabe a Secretaria da Economia Solidária de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SESAMPE).

O Programa conta atualmente com 148 Instituições Comunitárias de Crédito (ICCs)¹⁴ e 61 Prefeituras cadastradas¹⁵. Tendo direito de acesso ao crédito o Microempreendedor Popular (renda bruta anual de até R\$ 120 mil), economia popular solidária¹⁶, a agricultura familiar (agricultores com renda total familiar de até R\$ 60 mil por ano).

Sendo o objetivo do programa, conceder crédito para o financiamento aos empreendedores de pequeno porte, que em suas atividades produtivas, tanto formais como informais, não possuem acesso ao crédito nas formas tradicionais. As taxas de juros do programa variam de acordo com o valor e a modalidade, sendo disponibilizadas as linhas de capital de giro, investimento ou misto, com variação de 1,49% a 3,49% ao mês.

Neste programa os agentes comunitários de crédito passam a ser chamados de Agentes de Oportunidades, que tem como função a captação e avaliação dos potenciais tomadores de crédito, efetuando o levantamento de sua situação financeira de forma a

¹¹ O programa Gaúcho de Microcrédito foi instituído por meio do Decreto 48.164 de 15 de julho de 2011. Disponível em: <http://www.microcreditors.com.br/o-que-emprestimo-microcredito-gaicho.php>

¹² Composto Pelo Bannisul, Badesul – Desenvolvimento, BRDE, fundos com destinação específica e outras instituições que venham a se conveniar.

¹³ As Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), as cooperativas de crédito singulares, as sociedades de crédito ao microempreendedor e as prefeituras Municipais do Estado.

¹⁴ A Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária faz parte do programa.

¹⁵ Disponível em <http://www.microcreditors.com.br>.

¹⁶ A economia Popular Solidária é definida como a que constitui uma forma de organizar a produção tanto de bens como de serviços, a distribuição e o consumo responsável, tendo como base os princípios de autogestão, cooperação e solidariedade, com vistas a uma distribuição equitativa da riqueza produzida, o desenvolvimento local, gestão democrática, respeito aos ecossistemas, valorização do ser humano e relações igualitárias entre os gêneros. Disponível em <http://www.microcreditors.com.br>.

possibilita indicar o grau de endividamento compatível com o empreendimento. Sempre levando em conta os princípios básicos norteadores do programa de não discriminação de nenhuma espécie; garantia de acesso ao microcrédito, como forma de inclusão social e auxílio no desenvolvimento econômico do Estado; respeitando a diversidade dos empreendimentos e sua função socioeconômica e ambiental, tanto no meio urbano quanto no rural.

O programa gaúcho mantém os objetivos alinhados com a busca do desenvolvimento local, a partir do incentivo a geração de trabalho e renda com base no estímulo ao crescimento dos pequenos negócios, por meio da disponibilização de recursos em pequenas montas, de forma ágil e desburocratizada, para a parcela dos pequenos empreendedores do Estado que não possuem condições de acesso ao crédito nos moldes tradicionais. O que deverá refletir em melhorias na condição de vida, em função da elevação na renda desta parcela da população, a possibilidade de inclusão no mercado de trabalho e a formalização de sua atividade produtiva. Tendo em vista a constante busca da sustentabilidade do programa, pois, um dos objetivos é o de que a rede operadora do microcrédito se auto-sustente no longo prazo¹⁷.

A grande importância do programa gaúcho reside, no fato de, ser uma grande oportunidade de, a partir dos pequenos empreendimentos, possibilitar a inclusão de uma parcela da população sem acesso a crédito e sem emprego formal, colaborando para o desenvolvimento do Estado e a inclusão social, resgatando a dignidade dos indivíduos a partir da participação na construção de uma sociedade mais igualitária.

Neste sentido, o Programa Gaúcho vem a fortalecer a idéia disseminada, desde 1995, pela Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária, de facilitar o desenvolvimento e a consolidação de pequenos empreendimentos, geridos por indivíduos de baixa renda, com o intuito de fomentar o desenvolvimento mais justo e equilibrado de Porto Alegre e demais municípios do Estado¹⁸.

Desta forma a PORTOSOL vem atuando no incentivo ao desenvolvimento dos pequenos empreendimentos econômicos na capital gaúcha e região metropolitana desde sua criação, com o novo programa espera-se um fortalecimento da instituição dado a maior visibilidade do programa, pois este conta com o apoio do governo do estado na divulgação do microcrédito no RS.

¹⁷ Disponível em <<http://www.microcreditors.com.br>>. Acesso em: 06 dez. 2011.

¹⁸ Disponível em: <www.portosol.com>. Acesso em: 06 dez. 2011.

2. A INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO PORTOSOL

Com a criação do Programa Gaúcho de Microcrédito, que visa ampliar a atuação do microcrédito no RS, no sentido de oferecer aos pequenos empreendedores uma oportunidade de fomentar os negócios, ampliando sua capacidade de geração de renda e emprego, e sendo, a PORTOSOL uma das ICC habilitadas, espera-se a ampliação da base de clientes da Instituição, em virtude de um dos limitadores da base de clientes ser a dificuldade na divulgação da Instituição, “A ICC nunca contou com constante propaganda de massa. Seu investimento mensal em mídia era insignificante, se comparado a qualquer instituição do mercado financeiro.” (Mick, 2003, pg.127). De forma que quem a divulgava, basicamente, são os agentes de crédito no desempenho de suas funções e os tomadores de crédito.

Espera-se, portanto, a ampliação do programa de microcrédito da Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária que teve início com a 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).

Fundada em 1995, a área de atuação da PORTOSOL compreende além de Porto Alegre, outros 26 municípios¹⁹. O objetivo da instituição é fornecer crédito de forma desburocratizada, com rapidez, com prazos e a taxas compatíveis com as do mercado tradicional de crédito, para a parcela de microempreendedores formais ou informais excluídos do acesso ao crédito.

Sendo esta a primeira instituição de microcrédito brasileira constituída com a participação de recursos governamentais, de forma que o microcrédito passa a ser considerado como política pública de desenvolvimento, apesar da administração não ter permanecido a cargo da Prefeitura Municipal, tornando-se a iniciativa de caráter público não estatal.

A instituição nasceu com a missão de promover o crescimento e a concretização dos empreendimentos de pequeno porte, tanto formais como informais, por meio da

¹⁹ Alvorada, Viamão, Eldorado, Guaíba, Nova Santa Rita, Canoas, Cachoeirinha, Gravataí, Novo Hamburgo, São Leopoldo, Esteio, Sapiranga, Ivoití, Taquara, Sapucaia, Campo Bom, Estância Velha, Portão, Dois Irmãos, Parobé, Nova Hartz, Presidente Lucena, Morro Reuter, São Sebastião do Caí, Picada Café e Capela de Santana

concessão de crédito em pequenas montas para a população de baixa renda. Por meio de um serviço de crédito ágil, acessível, a baixos custos e com o acompanhamento de profissionais qualificados. De forma a fomentar o desenvolvimento com maior equilíbrio e equidade social.²⁰

Constituindo-se, assim, o seu público alvo, prioritariamente, autônomos e proprietários de pequenos negócios que tenham no mínimo seis meses de experiência na atividade que desenvolvem e capital constituído de até R\$ 50.000,00. Não há exigências quanto à formalização do empreendimento, mas ela é incentivada, há exigências, apenas quanto à viabilidade econômico financeira da atividade. Também é avaliada a capacidade de geração de emprego e renda, sendo aceitos empreendimentos com até 10 empregados.

São, contudo, observadas algumas exigências de caráter social, como por exemplo, não podem caracterizar-se como atividade delituosa, nem atividade que resulte em agressão o meio ambiente.

Os empreendedores atendidos são prioritariamente os que apresentam dificuldades em acessar as linhas de crédito tradicionais por não enquadrarem-se nas exigências mínimas das instituições financeiras para concessão do crédito, como falta de formalização da atividade, falta de garantias²¹, ou pelos baixos valores envolvidos, dado que os valores liberados variam do mínimo de R\$ 200,00 até o teto de R\$ 15.000,00²².

As linhas de crédito disponíveis podem ser utilizadas tanto como capital de giro, pagamento de tributos ou investimento. Nas linhas de capital de giro não há necessidade de comprovação, pois o crédito destina-se a aquisição de mercadorias para estoque e diversificação dos produtos, compra de matéria-prima e insumos, propaganda entre outros. A linha de investimento é destinada a compra de bens duráveis, máquinas e equipamentos e melhorias ou ampliação do empreendimento, estes devem ser comprovados para que se tenha acesso ao financiamento. Além destas, disponibiliza as

²⁰ Disponível em: <www.portosol.com>. Acesso em: 06 dez. 2011

²¹ Na Portosol são aceitas as seguintes garantias: Pessoa conhecida do empreendedor, com comprovante de renda, não é necessário possuir bens; Bens como máquinas, equipamentos, veículos, imóveis, desde que quitados ou desalienados; Grupo solidário de 3 a 5 empreendedores não sócios, cada um com o seu próprio negócio ou Cheque pré – datado do cliente ou de terceiro com conta corrente com mais de um ano. Disponível em: www.portosol.com. Acesso em: 10 de dez. 2011.

²² As dificuldades de acesso as linhas tradicionais de crédito tem diminuído a medida em que as instituições financeiras tem se adaptado a realidade dos microempreendedores e criado linhas adequadas as necessidades dos mesmos. Como exemplo, temos o Programa de Microcrédito lançado recentemente pelo Banco do Brasil.

linhas mistas (capital de giro e investimento) e a antecipação de recebíveis, que permite o recebimento antecipado dos valores pagos a prazo. As taxas praticadas variam de 2% ao mês até 4,36%, de acordo com a linha de crédito utilizada, mais as despesas operacionais. Podendo o pagamento ser realizado em até 18 vezes²³.

A concessão de crédito atende a uma política de ganhos progressivos de acordo com as necessidades de cada negócio e com flexibilidade nos cronogramas de pagamento e repagamento, há, por outro lado, uma cobrança eficiente no sentido de minimizar a inadimplência. Além da flexibilidade das garantias aceitas, com a inclusão em seu sistema de modalidades garantias diferenciadas aceitando além de aval e garantias reais, a garantia solidária²⁴. Mantendo-se bastante flexível quanto às garantias, por ser está uma das grandes dificuldades dos pequenos empreendedores e que acabam por restringir seu acesso ao crédito, sendo de fundamental importância as operadoras de microcrédito terem um sistema de garantias, suficientemente flexível para permitir o acesso facilitado as linhas de crédito.

O programa busca manter-se simplificado, sem burocracia, ágil e amparado por um sistema eficiente de cobrança que auxilia na manutenção da baixa inadimplência. Para tanto, cabe destacar a atuação de um importante instrumento do programa são os agentes de crédito que vão ao encontro do cliente. Sendo, estes, a peça chave para a boa atuação da ICC, pois ele atua junto à comunidade, conhece o empreendedor e seu negócio, o que lhe possibilita acompanhar o cliente de forma direta e constante desde a tomada de crédito até o pagamento final. “Não seriam fiscais, mas parceiros, identificados com o objetivo de estimular o crescimento dos microempreendimentos”. (Mick, 2003, p.110).

A importância do agente de crédito fica mais evidente quando se verifica que a grande maioria dos empreendimentos não possui nenhum controle contábil padronizado e eficiente que permita avaliar a evolução do empreendimento. Tendo então, como subsidio para as decisões de concessão de crédito o levantamento socioeconômico preenchidos nas entrevistas com os empreendedores e baseado nas declarações, do mesmo, acerca das variáveis envolvidas. Estando, desta forma, sujeitos a erros em

²³ As linhas disponíveis são de financiamento de veículos, reforma/construção, compra de máquinas e equipamentos, pagamento de IPVA, IPTU e 13º salário, capital de giro e troca de cheque.

²⁴ Consiste na formação de grupos de empreendedores que se responsabilizam mutuamente pelos pagamentos do grupo, havendo, neste caso uma forte relação de confiança. Este tipo de garantia acabou tendo pouca adesão na Instituição, possivelmente em função do pouco capital social existente nos grandes centros urbanos.

função da idoneidade do tomador, ou seja, a confiança passa a ser um fator fundamental nesta relação.

O acompanhamento do empreendimento é realizado periodicamente com o objetivo principal de verificar a aplicação dos recursos e analisar a situação do empreendedor, ajudando-o a sanar as eventuais dificuldades que possam ocorrer ao longo do período de tomada de crédito.

A partir do acompanhamento e da coleta de dados efetuada pelos agentes de crédito pode-se quantificar as mudanças ocorridas nos empreendimentos após o acesso as linhas de microcrédito disponibilizadas pela Instituição, o que permite entender melhor quais os impactos do microcrédito na melhoria dos micro e pequenos empreendimentos e nas condições de vida dos pequenos empreendedores, após o acesso ao crédito da PORTOSOL, permitindo assim, que seja avaliada a atuação da mesma na Região Metropolitana de Porto alegre.

3. A ATUAÇÃO DA PORTOSOL

O microcrédito, como comentado, desponta como uma alternativa para propiciar a capitalização dos pequenos empreendimentos que apresentam dificuldades de acesso aos recursos financeiros, permitindo que o maior número possível de empreendimentos possa utilizar-se de crédito para a implantação de seus projetos de investimento.

A partir de uma maior democratização do sistema financeiro, por meio das instituições voltadas para a concessão de recursos financeiros para a população de baixa renda, este capital passa a permitir que sejam efetuados os investimentos necessários para a ampliação e melhoria do empreendimento, desta forma, impactando no faturamento e na geração de emprego e renda, rompendo o círculo vicioso de falta de crédito. Assim, as microfinanças podem contribuir para a melhoria nas condições dos pequenos empreendimentos o que acaba por refletir na qualidade de vida dos indivíduos neles envolvidos.

Com a finalidade de quantificar os resultados obtidos pela Instituição PORTOSOL, coletaram-se informações dos clientes constantes no Formulário de Levantamento Socioeconômico (LSE) preenchido pelo agente de crédito para que o microempreendedor possa ser avaliado pelo Comitê de Crédito, selecionou-se uma amostra com 27 beneficiados, de forma aleatória, dentre os que realizaram mais de uma

operação com a ICC. Permitindo, desta forma, analisar a evolução dos empreendedores a partir do acesso ao crédito e a mensuração do impacto produzido na atividade desempenhada pelo microempreendedor.

A partir da análise do LSE evidenciou-se a vulnerabilidade desses pequenos empreendimentos, que pode ser constatada pelo fato de a maioria deles ser classificada como empreendimento de sobrevivência, 75% dos casos da amostra analisada²⁵. Estes, são fortemente afetados em caso de doenças do empreendedor, crises e retrações econômicas, em virtude de sua forma organizacional que objetiva apenas a sobrevivência do indivíduo ou da família e deixa evidente a grande vulnerabilidade dos empreendimentos, que em sua maioria são uma alternativa a falta de emprego e não uma opção, por vocação, do indivíduo.

“Os pobres têm menos recursos para enfrentar sua vulnerabilidade a doenças, à violência, à vigarice, às despesas naturais do ciclo da vida. Essa vulnerabilidade afeta a autoestima dos empreendedores: tudo é comparado ao pior momento de suas existências. Os clientes da PORTOSOL enfrentam as mesmas condições adversas que médias e grandes empresas, agravadas por sua vulnerabilidade.” (Mick, 2003, p.221)

Corroborando com o fato de constituírem, em sua maioria, empreendimentos voltados para a sobrevivência da família, na distribuição dos setores por atividade, evidencia-se a predominância de atividades de baixa complexidade, dispensando investimentos em tecnologia e qualificação técnica para o desempenho da atividade. O que demonstra uma característica marcante dos empreendedores que iniciam as atividades em virtude da falta de emprego formal no mercado de trabalho, fato confirmado pela reduzido número de empregos gerados, que demonstram o caráter de atividade voltada para sobrevivência e de auto emprego ou emprego familiar. “Os empreendimentos financiados pela PORTOSOL são saídas para o desemprego e a pobreza.” (Mick, 2003, p.219). Ou seja, são muitas vezes a única escolha vislumbrada pelo cidadão na busca de emprego e na forma de prover o sustento da família.

Na divisão por setores o que apresenta a maior concentração de micro empreendimentos é o comércio com 44,81% dos casos da amostra, seguido pelo setor de prestação de serviço com 39,99% e indústria com 15,70% dos casos analisados. Os empreendimentos do setor de comércio normalmente necessitam de menor volume de

²⁵ No LSE, há três categorias quanto ao grau de estruturação dos empreendimentos: nível de sobrevivência, nível de acumulação simples e nível de acumulação ampliada, não sendo possíveis comparações entre a primeira e a última tomada de crédito em virtude de a informação estar presente apenas no formulário inicial.

capital, tornando-se uma alternativa acessível para empreendedores sem qualificação técnica e disponibilidade de capital para realização de atividades mais complexas ou com retorno a longo prazo.

A finalidade de utilização do crédito, mais uma vez, corrobora com a proposição anterior, dado que, 95,5% dos financiados da PORTOSOL utilizaram a linha de capital de giro, em geral, este tipo de crédito é direcionado para aumento de estoque, diversificação das mercadorias, compra de matéria - prima e para fazer frente às despesas diárias. “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).

Com a baixa necessidade de investimento em tecnologia e capital fixo as demais linhas acabam sendo pouco utilizadas²⁶. Na maioria dos casos os empreendimentos são constituídos por pequenas lojas de varejo, ambulantes e minimercados, no setor de prestação de serviço predominam pequenas oficinas, salão de belezas e escritórios de contabilidade. Na indústria em que, em geral, necessita de maior capital predominam os pequenos empreendimentos voltados para o artesanato, costura e confecções, nos quais há compra de poucas unidades de maquinário. Os maiores custos são as matérias-primas para diversificação dos produtos e serviços oferecidos.

Outro fator que eleva a necessidade de capital de giro, nos pequenos negócios, é a necessidade de financiar as vendas, pois grande parte dos clientes não terão condições de efetuar o pagamento no ato da compra. Contudo, a necessidade de adquirir mercadorias suficientes para disponibilizá-las aos clientes e, muitas vezes, com prazo de pagamento dos fornecedores menor que o prazo de recebimento dos clientes, acaba por gerar a necessidade de utilização de capital de giro para fazer frente a este descompasso. Nesse sentido, G.T.T, cliente da PORTOSOL, declara:

“Porque tu vê, **se a gente não tem um dinheiro ou fornecimento assim, não tem como tu continuar trabalhando**, porque daí não tem a mercadoria pra vender né. E as pessoas compram, mas têm uns que compram pra pagar quinze dias, pra pagar por semana, outros no final do mês. Daí se tu não tem pra esperar esses trinta dias, aí não dá. Que nem a gente, eles forneceram esse crédito pra nós foi bom. (Mick, 2003, p.180, grifo do autor)

À medida que os empreendimentos apresentam crescimento, a tendência a regularização da atividade tende a aumentar. Dos empreendimentos analisados, 75%

²⁶ Financiamento para Investimento foi observado em 3,68% dos casos e misto em 0,82% dos financiamentos.

eram informais²⁷. Na Instituição há apenas a exigência de exercício da atividade por no mínimo seis meses para estar apto para análise de tomada de crédito, não sendo necessária a documentação formal, ao contrário dos bancos tradicionais²⁸, ao seja, esses empreendedores são justamente os que não têm condições de atender as exigências para ingresso no sistema formal de crédito.

Assim, podemos observar que a ICC cumpre o papel ao qual se propõe que é o de oferecer crédito de forma facilitada e sem burocracia para os excluídos do acesso a ele. A maior qualificação e a crescente eficiência exigida pelo mercado resultam na exclusão dos trabalhadores menos qualificados, deixando-os à margem do mercado formal de trabalho e, como alternativa, constituem pequenos negócios voltados para própria sobrevivência e manutenção da família. Gerando um grande número de pequenos empreendimentos voltados ao auto-emprego e com alto grau de informalidade.

“Em pleno reinado do mercado e da produção em massa, muitas vezes se censura o microcrédito por manter o trabalho autônomo numa escala reduzida, que não favorece à economia de escala” (Yunus, 2003,p.269). Contudo, cabe ressaltar-se que, na maioria dos casos, com o uso de microcrédito, os pequenos empreendedores conseguem estabelecer seu negócio com um custo social reduzido. Ao invés de pagamentos, por exemplo, mensalmente o seguro-desemprego, disponibiliza-se capital para os indivíduos que desejam se estabelecer por conta própria (Yunus, 2003).

Dada a realidade na qual os pequenos empreendimentos estão inseridos, a utilização de garantias deve ser adaptada às condições dos microempreendedores, neste sentido, acredita-se que a supremacia das operações que utilizam garantias reais, na PORTOSOL, deve-se muito a aspectos culturais, dado que, em outras regiões do País, há forte predominância na utilização do aval solidário como forma de garantia²⁹.

²⁷ Contrastando com os dados do PNMPO no qual 96,85% dos clientes ativos em 30/09/2011 eram informais. Disponível em <www.mte.gov.br/pnmppo>. Acesso em 04 de mar. 2012.

²⁸ Situação que vem sendo alterada a partir do incentivo a implantação dos programas do microcrédito produtivo orientado, como o caso do Banco do Brasil que oferece crédito a taxas de 8% ao ano, para valores que varia de R\$150,00 a R\$15.000, tanto para empreendedores formalmente constituídos como para pessoas físicas que desempenham alguma atividade empreendedora informal.

²⁹ No programa Crediamigo do banco do Nordeste segundo o perfil de contratação, dados de outubro/11, em 48% dos casos foi utilizado giro solidário e em 25% das contratações giro popular solidário, enquanto o giro Individual foi utilizado em apenas 8% das contratações. Demonstrando a supremacia na utilização do aval solidário.

Apesar dos grupos solidários serem considerados uma alternativa simples para transpor o problema da falta de colateral na concessão do crédito, o fato de a atuação da PORTOSOL compreender uma região metropolitana reduz o capital social e a disposição dos empreendedores em assumirem responsabilidade solidaria é menor do que nas áreas rurais, onde a mobilidade é menor e o capital social entre os indivíduos, normalmente, é maior. Podendo ser este um dos fatores da baixa utilização deste tipo de garantia na ICC.

O fato transparece no grande número de operações da ICC que utilizam garantias reais, 48,2% dos casos da amostra. A garantia solidaria aparece em apenas 2,1% dos empréstimos. Contudo, a PORTOSOL entende o problema da falta de colateral e adapta as garantias a realidade dos seus tomadores. “Como o direito de propriedade dos pobres freqüentemente não está bem definido, o acesso ao crédito fica restrito mesmo àqueles que possuem ativos” (Neri, 2003, p. 125).

Ou seja, o problema não se restringe somente a pouca quantidade de ativos regulares, mas a baixa qualidade dos mesmos, revelando a necessidade de grande flexibilidade no que se refere às exigências de colaterais nos programas de microcrédito. Isso pode ser ilustrado no depoimento de G.T.T

Eu achei que eles não iam fornecer, porque tu vê, a gente não tinha nada no nome, eu tinha só um freezer dentro de casa, que era meu, e lá na rua não tinha nenhum. A garantia era só aquele freezer, só que aquele freezer, acho que não cobria o valor que eu ia retirar. Aí depois nós fizemos isso aí e dali dois dia, três, eles ligaram pra cá, que tinha sido liberado, né, o crédito. Foi bom daí. (Mick, 2003, p.180).

Uma característica marcante dos programas de microcrédito é o foco nas mulheres, financiando sua inclusão social. Destacando, o fato de que o sucesso nas atividades empreendedoras femininas tende a repercutir em melhorias nas condições de vida da família. “O dinheiro, quando utilizado por uma mulher numa família, beneficia mais o conjunto dos membros do que quando é utilizado por um homem” (Yunus, 2003, p.117). Essa é uma das justificativas do programa de microcrédito do Grameen Bank para focar os empréstimos nesse público.

Nos programas brasileiros não há um foco tão específico como no do Grameen, mas percebe-se a predominância nos financiamentos para o público feminino, na PORTOSOL 52% dos financiamentos são voltados para as mulheres³⁰, segundo dados do PNMPO as mulheres representam 65,22% dos Clientes Atendidos no programa³¹.

³⁰ No programa Crediamigo a utilização de crédito é ainda maior entre as mulheres, representando 66% dos empréstimos concedido, segundo dados de outubro/2011. Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br>>. Acesso em 11 de dez. 2011.

Apesar de não ser o foco dos programas o aspecto social de inclusão da mulher, tornando-a um ator no mercado de trabalho, demonstra sua capacidade de gerar renda e melhorar as condições de vida de sua família, a partir de sua atividade empreendedora. “[...] o leque de prioridades dos homens é bem diferente do das mulheres, e as crianças não constituem para eles uma prioridade absoluta. Quando um pai miserável começa a aumentar a renda, ele primeiro se ocupa de si mesmo” (Yunus, 2003, p. 117).

Outra característica do programa é a política de ganhos progressivos, que é claramente refletida nos dados referentes aos empréstimos tomados. Os dados indicam que em 51,85% dos casos, houve elevação nos valores dos empréstimos tomados, evidenciando, mais uma vez, o uso massivo das operações de capital de giro para manutenção de estoques e diversificação de produtos e serviços de rápido giro e retorno. Em 29,63% dos casos o aumento foi de pelo menos o dobro do valor inicial.

Sendo os valores de contratação concentrados entre R\$ 401,00 e R\$ 1.000,00, na primeira utilização de crédito, representando 48,14% das operações, já na última operação este percentual eleva-se para 77,77%. A faixa de até R\$ 400,00 que representava 25,92% dos casos iniciais, na última operação não apresentou nenhum caso. Evidenciando a concentração dos valores na faixa de até R\$ 1000,00, conforme dados da Tabela 1.

Tabela 1 – Distribuição percentual dos clientes da PORTOSOL de acordo com os valores da primeira e da última operação de crédito realizada – 1996/10

| FAIXAS | 1ª OPERAÇÃO (%) | ÚLTIMA PERAÇÃO (%) |
|------------------------|-----------------|--------------------|
| Até R\$ 400 | 26,0 | 0,0 |
| De R\$401 a R\$1.000 | 48,1 | 77,8 |
| De R\$1.001 a R\$3.000 | 22,2 | 18,5 |
| Acima de R\$3.000 | 3,7 | 3,7 |

FONTE DOS DADOS BRUTOS: 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

³¹ Dados do relatório terceiro trimestre de 2011. Disponível em <www.mte.gov.br/pnmpo>. Acesso em 04 de mar. 2012.

aumento nos gastos, em função de melhorias na atividade e de maior consumo de matéria prima, o que deve gerar aumento nos lucros.

A variação do faturamento é perceptível nos dados coletados no Levantamento Socioeconômico e pode ser evidenciada nos depoimentos como o de A.Q., quando questionada quanto ao faturamento após a tomada dos empréstimos.

- Eu cresci rapidinho, entende, porque eu botei a outra lancheria ali embaixo.
- À medida que ia crescendo o empréstimo, crescia também o faturamento da senhora?
- Crescia, crescia, botei a filial ali. Eu era bem abastecida, tinha de tudo.[...]. (Mick, 2003, p. 207).

Ressalta-se, contudo, uma característica marcante dos pequenos empreendimentos e que constitui um dos grandes empecilhos do acesso ao crédito no sistema tradicional, bem como, dificulta a mensuração do real impacto da concessão de crédito no faturamento destes empreendimentos, a falta, por parte dos clientes, de um adequado controle das receitas e das despesas do negócio. Depoimentos de H.P.B. e C.L.R., quando questionados sobre o faturamento, são ilustrativos desta realidade.

H.P.B – E o senhor sentiu impacto no faturamento a partir das operações de crédito com a PORTOSOL?

– **Acho que substancialmente não.** [...] **Acho que ajudou, mas não sei se teve algum impacto no faturamento.** (Mick, 2004, p.2008, grifo do autor).

C.L.R. – A senhora pegou o dinheiro para fazer o quê, e que retorno aquele investimento deu para a senhora?

– Olha, sempre dá algum retorno. Eu não posso te dizer exatamente porque eu não presto conta, fica tudo comigo mesmo. Eu tenho um livro que eu anoto o que eu vendo, né? Mas o que eu compro, que é comigo assim, eu não tenho uma coisa bem certinha, mas sempre tem um retorno, vale a pena. (Mick, 2003, p. 208).

Com a variação no faturamento, observou-se também, uma variação positiva na renda, dos empreendedores, proveniente do negócio. Esta se deve ao fato de que pequenas injeções de capital em empreendimentos totalmente descapitalizados geram melhorias significativas em oferta de produtos e serviços, as quais se refletem em aumentos no faturamento e, conseqüentemente, na renda. Esse fato auxilia na comprovação da eficácia do uso do crédito como propulsor de pequenos empreendimentos. Nesse sentido, quanto maior for o apoio das instituições de microfinanças, melhores serão os resultados desses empreendimentos.

Demonstrando, assim, que 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.

Evidenciando a possibilidade de a concessão de microcréditos auxiliarem na melhoria da qualidade, uma vez que, 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%. O depoimento de H.A., quando questionada sobre elevação na renda, é ilustrativo do que ocorre em grande parte dos empreendimentos: “A gente tem hoje uma renda bem maior do que tinha na época. E temos um patrimônio. Na época não tinha empresa registrada, trabalhava em casa” (Mick, 2004, p.203).

Outro depoimento ilustrativo é o de G.T.T., que possui um armazém e tomou crédito para poder comprar as mercadorias em oferta e revender. Questionado sobre o faturamento e a renda, declarou que aumentaram. “O faturamento e a renda aumentaram. Aumentou. Porque tu vais lá e tu compra as ofertas e tu vende a um preço um pouquinho a mais do preço do atacado e tu ganha. Porque tu só podes pôr 30% na mercadoria” (Mick, 2004, p. 205).

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.

As declarações de F.S.F. e H.V.L. demonstram as diferenças após o acesso ao crédito. Os empreendedores tendem a promover melhorias tanto na residência como nos bens adquiridos, o que eleva o conforto das famílias. H.V.L. é artesã, confecciona blusões e colchas, dentre outros, é cliente da PORTOSOL desde 1997 e, quando questionada sobre as melhorias nas condições de vida, declara:

Agora quero colocar um forrinho ali, então **esses dinheirinhos é pra essas coisas, o que sobra. [...] O lucro, como se diz, já começa a melhorar a qualidade da casa.** Até eu terminar mesmo de arrumar as coisas, aqui tem que arrumar essas paredes, tem que acabar o forro, tudo isso é eu que faço, tudo com o meu dinheiro (Mick, 2003, p. 188, grifo do autor).

F.S.F., em seu depoimento, retrata a melhoria a partir da aquisição de bens que elevam o conforto na residência:

– Nesse período, desde 1998, o senhor fez reforma na casa, ampliou?
 – **Não, só comprando coisa pra dentro de casa.** Só móveis, televisão, um carro, tou pagando prestação do carro, tudo do giro daqui. Porque eu não tenho outro rendimento por fora. A única fonte é aqui. (Mick, 2003, p.189, grifo do autor)

Contudo a elevação do faturamento e da renda não se reflete na geração de emprego. As atividades financiadas, em geral, são caracterizadas pelo autoemprego, criando poucos postos adicionais. Na amostra colhida, há muitas falhas por omissão da informação, o que deixou a análise prejudicada. No entanto, em pesquisa realizada em 2001, constatou-se que, no momento da realização da primeira operação, 60,54% dos empreendimentos caracterizavam-se por serem unidades de autoemprego. Aqueles com um empregado representavam 18,4%, e, apenas 14,13% possuíam mais de três empregados. (Mick, 2003)

Assim, a geração de emprego por essas unidades tende a ser bastante lenta, em função, justamente, do seu caráter de autoemprego, por se tratarem, em geral, de unidades de subsistência constituídas como uma alternativa à falta de trabalho na economia formal.

Essa foi a alternativa encontrada por milhões de brasileiros para sobreviverem ou aumentarem a renda familiar, trabalhando, em muitos caso, praticamente em serviços temporários e esporádicos, sem garantia de salário ou continuidade, especialmente no setor de prestação serviços. Nesses casos, quando não há serviços a serem prestados, ou, por algum motivo não é possível sua prestação, não há geração de renda no empreendimento, o que revela a sua vulnerabilidade. Evidencia-se que o empreendedorismo se tornou a alternativa de renda para grande parte da população. O microcrédito, portanto, proporciona uma possibilidade de diversificação e ampliação da renda de parcela da população excluída do mercado de trabalho formal, por falta de qualificação ou oportunidade de emprego.

É importante salientar que o microcrédito tem um impacto social maior que o impacto econômico nos empreendimentos por ele beneficiado. Isso se deve ao fato de haver uma grande quantidade de autoemprego entre esses empreendimentos, o que

revela que existem muitas pessoas vivendo de renda gerada por pequenos negócios, normalmente informal. Nesse sentido, a atuação da PORTOSOL atende ao objetivo a que se propõe que é o de prover crédito à população carente, de forma ágil e desburocratizada, permitindo a melhoria de suas condições de vida.

O caráter de inclusão social do microcrédito deve ser ressaltado, pois esta modalidade de concessão de crédito possui a missão social de possibilitar o empoderamento do indivíduo, tornando-o autônomo. Ou seja, a concessão de crédito deve ser mais do que simplesmente prover com recursos financeiros aos pequenos negócios, deve também alcançar o lado social de permitir o desenvolvimento das pessoas, fazendo com que se sintam efetivamente atores sociais ativos. (Estigara, 2008).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para suprir a dificuldade de acesso ao crédito por parte dos microempreendimentos ganharam destaque, em várias partes do mundo, os programas de microcrédito. Esses foram concebidos de forma a propiciarem o acesso ao crédito das populações dele excluídas. Tendo como principal produto o microcrédito, que, se constitui na disponibilização de créditos em pequenas montas baseado em metodologia adequada à realidade dos empreendimentos visados.

No Brasil, cerca de 98,0% das empresas são classificadas como micro ou pequenas, diante de sua importância econômica, tem-se buscado ampliar as fontes de financiamento dessas empresas, sendo uma das alternativas o fortalecimento das ações voltadas para a concessão de microcrédito.

A pesquisa analisou os empreendimentos beneficiados pela Agência Porto Alegre da Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidaria. Ela utiliza uma metodologia de concessão de crédito adaptada à realidade dos empreendimentos que pretende beneficiar. Os agentes de crédito, em seu trabalho de campo, identificam os candidatos ao acesso ao crédito e os avaliam a partir de um formulário padrão, assim os empreendedores considerados economicamente viáveis são atendidos em suas necessidades quanto ao acesso ao crédito.

Com base nos dados coletados nos LSE pode-se verificar que há evidências quanto a melhorias econômicas e sociais nos empreendimentos, a partir do acesso ao crédito. Este permite a ampliação da capacidade de atendimento e a melhoria na

quantidade e qualidade dos produtos e serviços oferecidos aos clientes. Evidenciando que o acesso ao crédito pode ser uma política alternativa de inclusão social, tanto pela manutenção do autoemprego e geração de novos postos de trabalho, como pela melhoria na renda das famílias, que reflete em melhorias na qualidade de vida da população.

A partir da coleta e análise dos dados das instituições financeiras que operam com microcrédito, torna-se possível avaliar os impactos do microcrédito nos empreendimentos o que pode orientar novas políticas de utilização de tal instrumento na geração de emprego e renda e na inserção cada vez maior das instituições financeiras na oferta desta modalidade de crédito, como já vem ocorrendo, neste último ano, em que tivemos a atuação de grandes instituições financeiras na área. A partir da implantação de seus próprios programas de microcrédito e com a utilização da tecnologia existente nos atuais programas.

REFERÊNCIAS

ESTIGARA, Adriana. **Desenvolvimento sustentável, democracia econômica e políticas públicas: Uma Análise a Partir do Microcrédito**. Curitiba, 2008. Dissertação.

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

MICK, Jacques. **O Caráter Social do Crédito Microcrédito, Combate à Pobreza e Desenvolvimento Alternativo – a experiência brasileira e o caso da Portosol (1996 2002)**. Florianópolis, 2003, Tese.

MONZONI Neto, Mário. **Impacto em renda do microcrédito**. São Paulo: Peirópolis: FGV-EAESP, 2008.

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

Kreutz, Daiane C. **Crédito e desenvolvimento: um estudo da instituição comunitária de crédito Porto Alegre solidária**. Porto Alegre, 2010. Dissertação.

TOMELIN, Mário. **O Microcrédito no Brasil. Brasília**, 2003.

YUNUS, Mohammad. **O Banqueiro dos pobres**. 4.ed. São Paulo: Editora Ática, 2003.