

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (PPGA)
MESTRADO PROFISSIONAL**

MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: estudo dos mutuários da Agência de Fomento do Paraná na sala do empreendedor de Francisco Beltrão (PR)

SANDRO FILGUEIRAS

CASCADEL

2018

Sandro Filgueiras

MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: estudo dos mutuários da Agência de Fomento do Paraná na sala do empreendedor de Francisco Beltrão (PR)

ORIENTED PRODUCTIVE MICROCREDIT: study of the borrowers of the Development Agency of Paraná in the room of the entrepreneur Francisco Beltrão (PR)

DISSERTAÇÃO APRESENTADA AO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (PPGA) – MESTRADO PROFISSIONAL: DA UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ, COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE **MESTRE EM ADMINISTRAÇÃO**.

ORIENTADOR: PROFESSOR DOUTOR RONALDO BULHÕES.

Cascavel

2018

Ficha de identificação da obra elaborada através do Formulário de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da Unioeste.

Filgueiras, Sandro

Microcrédito Produtivo Orientado : estudo dos mutuários da agência de fomento do Paraná na sala do empreendedor de Francisco Beltrão (PR) / Sandro Filgueiras; orientador(a), Ronaldo Bulhões, 2018. 84 f.

Dissertação (mestrado profissional), Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Campus de Cascavel, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em Administração, 2018.

1. Microempreendedor. 2. Microcrédito. 3. Gestão. 4. Estratégia. I. Bulhões, Ronaldo. II. Título.



unioeste

Universidade Estadual do Oeste do Paraná

Campus de Cascavel CNPJ 78680337/0002-65
Rua Universitária, 2069 - Jardim Universitário - Cx. P. 000711 - CEP 85819-110
Fone:(45) 3220-3000 - Fax:(45) 3324-4566 - Cascavel - Paraná



PARANÁ
GOVERNO DO ESTADO

SANDRO FILGUEIRAS

Microcrédito produtivo orientado: estudo dos mutuários da Agência de Fomento do Paraná da sala do empreendedor de Francisco Beltrão (PR)

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração em cumprimento parcial aos requisitos para obtenção do título de Mestre em Administração, área de concentração Competitividade e Sustentabilidade, linha de pesquisa Estratégia e Competitividade, APROVADO(A) pela seguinte banca examinadora:

Orientador(a) - Ronaldo Bulhões

Universidade Estadual do Oeste do Paraná - Campus de Cascavel (UNIOESTE)

Jerry Adriani Johann

Universidade Estadual do Oeste do Paraná - Campus de Cascavel (UNIOESTE)

Alexandre Florindo Alves

Universidade Estadual de Maringá (UEM)

Cascavel, 2 de fevereiro de 2018

AGRADECIMENTO

Ao orientador Professor Dr. Ronaldo Bulhões, por acreditar na relevância do tema abordado, investindo tempo e conhecimento para que os resultados alcançados na pesquisa se concretizassem.

A Elisandra, Eduarda e Sofia pela inspiração e comprometimento demonstrado nos contínuos momentos de dedicação. Assim como aos meus pais pelos valores morais cultivados e investimento incondicional em toda a minha formação.

Aos meus professores e pares que continuamente compartilharam conhecimento e experiência no período de nossa convivência.

E a todos que, de alguma maneira, contribuíram para esta pesquisa, em especial ao Sr. Itacir Rovaris, agente de crédito da Sala do Empreendedor de Francisco Beltrão, que disponibilizou sua experiência prática como subsídio a este pesquisador.

RESUMO

FILGUEIRAS, Sandro. Microcrédito produtivo orientado: estudo dos mutuários da agência de Fomento do Paraná na sala do empreendedor de Francisco Beltrão (PR). 2018. 84 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel, 2018.

Este estudo teve como objetivo analisar se o crédito concedido pela Agência de Fomento do Paraná foi suficiente para atender às necessidades de capital para investimento dos mutuários atendidos na cidade de Francisco Beltrão no ano de 2014. A metodologia utilizada foi a de múltiplos estudos de caso (*cross-case*) em uma pesquisa qualitativa com utilização de questionário estruturado aplicado a 30 empreendimentos. Os resultados apontaram para financiamentos insuficientes ao investimento projetado, em uma grande parcela dos entrevistados, colocando-os a mercê de empréstimos complementares no mercado tradicional de crédito com taxas de juros superiores ou a readaptações nos projetos originais. Tal insuficiência demonstra que o dueto formado pela necessidade de capital estratégico e a preocupação com a sustentabilidade desta política de crédito no risco bancário, interfere no cumprimento de seus objetivos péticos. Contudo, ainda assim, tais investimentos foram percebidos, na grande maioria, como geradores de melhorias no negócio, geração de emprego, incremento de renda e qualidade de vida das famílias no mesmo período. Estes resultados podem auxiliar na construção do conhecimento sobre esta política de crédito, a fim de fomentar sua continuidade, modernização e maior justiça aos próprios objetivos. A sugestão para futuras pesquisas fica na pretensão de obter tais dados em uma avaliação censitária possibilitada, quem sabe, na parceria com instituições financeiras conessoras desta modalidade que inclua coleta de dados correlata em suas atividades.

Palavras-chave: Microempreendedor. Microcrédito. Gestão. Estratégia.

ABSTRACT

FILGUEIRAS, Sandro. Oriented productive microcredit: study of the borrowers of the Agência de Fomento do Paraná in the Francisco Beltrão (PR). 2018. 84 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração) - Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel, 2018.

The aim of this study was to analyze whether the credit granted by the Paraná Development Agency was enough to meet the capital needs of the borrowers in the city of Francisco Beltrão in 2014. The methodology used was that of multiple case studies (cross-case) in a qualitative research using a structured questionnaire applied to 30 projects. The results pointed to insufficient financing of projected investment in a large number of respondents, placing them at the mercy of complementary loans in the traditional credit market with higher interest rates or readjustments in the original projects. Such insufficiency shows that the duet formed by the need for strategic capital and the concern with the sustainability of this credit policy in banking risk, interferes in the fulfillment of its immutable purpose. However, these investments were perceived in the majority of cases as generators of business improvements, employment generation, income growth and quality of life of the families in the same period. These results can help to build the knowledge about this credit policy in order to foment its continuity, modernization and greater fairness to its objectives. The suggestion for future research lies in the pretension of obtaining such data in a census evaluation made possible in the partnership with financial institutions that provide this modality that includes the collection of correlated data in its activities.

Keywords: Microentrepreneur. Microcredit. Management. Strategy.

LISTA DE SIGLAS

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica e Aplicada.

RAIS - Relação Anual de Informações Sociais.

MPO - Microcrédito Produtivo Orientado.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

PNMPO - Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado.

PIB - Produto Interno Bruto.

IDH - Índice de Desenvolvimento Humano.

PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.

SUMOC - Superintendência da Moeda e do Crédito.

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Social.

FGV – Fundação Getúlio Vargas.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Perfil das Operações do Microcrédito Produtivo Orientado	36
Figura 2. Gênero dos mutuários em 2014.....	38
Figura 3. Idade média dos mutuários em 2014.....	39
Figura 4. Escolaridade dos mutuários em 2014.....	39
Figura 5. Estado civil dos mutuários em 2014.	40
Figura 6. Tipo de moradia dos mutuários em 2014.....	40
Figura 7. Ano de constituição dos empreendimentos em 2014.....	41
Figura 8. Ramo de atividade dos empreendimentos em 2014.....	42
Figura 9. Local de atividade dos empreendimentos atendidos em 2014.....	43
Figura 10. Relação propriedade e renda dos mutuários em 2014.....	44
Figura 11. Relação propriedade e renda dos mutuários em 2014.....	44
Figura 12. Número de operações contratadas em 2014.....	45
Figura 13. Faixa de valor financiado pelos mutuários em 2014.....	46
Figura 14. Suficiência do valor financiado em 2014.....	47
Figura 15. Origem do Capital complementar em 2014.	48
Figura 16. Aumento de faturamento percebido após financiamento.....	49
Figura 17. Destinação do Financiamento em 2014.	50
Figura 18. Benefícios percebidos pelos mutuários 2014.....	52
Figura 19. Geração de emprego pelos mutuários em 2014	53
Figura 20. Faixas de renda dos mutuários em 2014.	55
Figura 21. Faixas de renda do mutuários por gênero em 2014.....	56
Figura 22. Aumento de renda em relação a operações até 2014.	56
Figura 23. Dinâmica entre renda e recorrência a outras fontes de capital em 2014.....	57
Figura 24. Melhoria da qualidade de vida percebida pelos mutuários de	58
Figura 25. Acesso á saúde pelos mutuários antes e depois de 2014.....	59
Figura 26. Acesso a saúde em relação renda dos mutuários após 2014.....	59
Figura 27. Percentual de Mutuários que adquiriram automóveis após 2014.....	60
Figura 28. Motivos para a compra de automóvel após 2014.....	60
Figura 29. Mutuários que adquiriram automóvel e financiaram após 2014.....	61
Figura 30. Percentual de mutuários que adquiriram eletroeletrônicos em relação a renda.	62
Figura 31. Benefícios percebidos pelos mutuários após 2014.....	63
Figura 32. Dificuldades percebidas pelos mutuários em 2014.....	63
Figura 33. Participação dos mutuários na capacitação em 2014.	64
Figura 34. Carências da capacitação percebidas pelos mutuários em 2014.....	65

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 <i>Rating</i> Praticado Conforme Capacitação.....	37
Tabela 2 <i>Rating</i> para Pessoas Jurídicas com Histórico de Adimplência.....	37

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1	PROBLEMA DE PESQUISA	15
1.2	OBJETIVOS	16
1.2.1	Geral	16
1.2.3	Justificativa e Contribuição da Produção Técnica.....	16
1.3	ESTRUTURA DO TRABALHO	17
2	REFERÊNCIAS TEÓRICAS E PRÁTICAS	17
2.1	CONSIDERAÇÕES SOBRE DESENVOLVIMENTO E CRESCIMENTO ECONÔMICO	17
2.2	O PAPEL DO ESTADO NA ECONOMIA	19
2.3	O CRÉDITO PRODUTIVO E A ECONOMIA	21
2.3.1	A autoridade de política creditícia.....	21
2.3.2	O crédito no Brasil.....	22
2.4	O MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO	23
2.4.1	Origens do Microcrédito Produtivo Orientado.....	23
2.4.2	Microcrédito Produtivo Orientado replicado pelo mundo.....	27
2.4.3	Microcrédito Produtivo Orientado replicado no Brasil	29
3	MÉTODO E TÉCNICAS DE PESQUISA DA PRODUÇÃO TÉCNICA.....	32
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA	32
3.2	PROCEDIMENTOS DE COLETA DOS DADOS.....	32
3.3	PROCEDIMENTOS E ANÁLISE DE DADOS	34
3.4	LIMITAÇÕES DOS MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA	34
4	CONTEXTO DO PROJETO	35
5	RESULTADOS DA PESQUISA	38

5.1 QUALIFICAÇÃO DO EMPRESÁRIO	38
5.2 QUALIFICAÇÃO DA EMPRESA	41
5.3 NATUREZA DO MICROCRÉDITO	45
5.4 EFEITOS DO MICROCRÉDITO NA EMPRESA.....	48
5.5 EFEITO DO MICROCRÉDITO NA FAMÍLIA.....	54
5.5.1 Percepção dos Benefícios e Dificuldades na Operação.....	62
5.6. ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO.....	66
6 CONCLUSÕES.....	72
REFERÊNCIAS	74

1 INTRODUÇÃO

No Brasil, o empreendedorismo por necessidade serve de alternativa para uma fatia da população desprovida de outras opções de subsistência. Dados do IPEA-IBGE (2015) apontam que de 2009 a 2014 as taxas de desemprego e nível de população desocupada sofreram simultaneamente em 2012, o rompimento de uma tendência de queda, que se firmava desde 2009. E este acontecido se reflete também sobre o nível de informalidade da atividade econômica que volta a crescer, chegando a 45,00% em 2014. Dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego (2015) demonstram uma nítida desaceleração no número de empregos formais desde 2012, chegando em 2015 a um índice de retração da ordem de 3,00%. Tal fato aponta para o indício de que a sistemática diminuição do nível de emprego formal constituído acontece inclusive, como reflexo da crise econômica mundial de 2008. Assim, para Singer (2008), um expressivo número de pessoas se encontram a margem do mercado de trabalho, sobrevivendo de “bicos”, formando um grande contingente de cidadãos que empreendem como única alternativa.

Portanto, o viés empreendedor presente no país pode estar motivando o início de novos negócios pela mais pura necessidade de sobrevivência, tornando o Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) de Yunus (2010) uma das alternativas existentes para a maior equidade social e que são confirmados pelo crescimento deste segmento, alcançados mesmo ante a crise econômica (Global Entrepreneurship Monitor - SEBRAE, 2015).

Em que pese o surgimento de novos empreendedores, mesmo quando fruto da mais simples necessidade de sobrevivência, e desprovidos de qualquer formalidade e planejamento, precisa estar baseado em um tripé constituído pelo conhecimento do negócio, a disponibilidade de correr riscos e o capital para giro e investimento para lograr êxito (Singer, 2008; Dornelas, 2015). E talvez, seja justamente na indisponibilidade de capital que o empreendedor tenha seu maior percalço.

Para Martinelli (2004), o sistema capitalista não apresenta um mecanismo capaz de suprir de crédito os pequenos empreendimentos, pois o sistema financeiro se encontra direcionado para quem possui garantias, reais ou pessoais, a oferecer.

Dando vazão a este dilema, na contemporaneidade, a implantação de programas de microcrédito, baseados na iniciativa notória do Banco Grameem de Bangladesh em 1976, se espalharam pelo mundo, como uma alternativa ao fornecimento de crédito aos pequenos

empreendimentos mesmo em seu estado mais embrionário, ao ponto de combater a pobreza a partir da iniciativa privada (Neri, 2008).

Assim, as políticas de microcrédito foram implantadas justamente com o intuito de desenvolver o empreendedorismo entre aqueles que não possuem o acesso ao crédito para dar início, manter ou ampliar qualquer atividade que lhes dê acesso ao mercado e a renda (Chliova; Brinckmann & Rosenbusch, 2015).

No Brasil, a iniciativa de Don Helder Câmara em 1950 criando “a carteira de empréstimos” no Rio de Janeiro, para a inclusão de pessoas a margem do mercado tradicional de crédito, pode se constituir no primeiro indício de Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) no país (Zouain & Barone, 2007), culminando em 2004 com a adoção de uma política pública com o nome de Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) (Planalto, 2017).

A Lei 11.110 de 2005 institui o programa de microcrédito produtivo com o intuito de direcionar depósitos a vista, captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. Mantidos no âmbito do Ministério de Trabalho e Emprego do Governo Federal do Brasil para o incentivo à geração de trabalho e renda para os microempreendedores populares (Planalto, 2017), foi atendido, no ano de 2014, um contingente de 5.527.555 empreendedores com o volume de R\$11.646.316.132,59 de crédito concedido (Ministério do Trabalho e Previdência Social, 2014).

O número de instituições de Microcrédito Produtivo Orientado operando eram de 499, incluindo instituições operadoras, agências de intermediação e cooperativas centrais de crédito credenciadas. Sendo destes, 76 instituições atuantes no estado do Paraná, responsáveis em 2014 pela concessão a 84.189 microempreendedores (1,54% do país), com um volume de operações no montante aproximado de R\$235.426.315,99, o que equivale a 2,02% no país. (Ministério do Trabalho e Previdência Social, 2016).

Neste cenário, se destaca a Agência de Fomento do Paraná que atua nesta atividade desde 1999 e que em 2014 formalizou 3.384 contratos (4,01% do estado) com um volume contratado de R\$32.587.074,77, que equivale a 13,84% do montante emprestado em todo o estado no mesmo período. Também merece destaque sua atuação no município de Francisco Beltrão, com um total de 91 contratos formalizados (2,69% do estado) e um volume de R\$1.050.605,80, o que equivale a 3,22% do montante emprestado pela instituição em todo o estado (Agencia de Fomento do Paraná, 2017).

O município de Francisco Beltrão está localizado na região sudoeste do Paraná com uma população estimada em 2016 de 87.491 habitantes e um Produto Interno Bruto (PIB) em 2014 de R\$2.404.630.000,00 com sua maior concentração na indústria e serviços. O número de empresas neste período foi de 4.548 com um contingente assalariado de 26.282 empregados de um total de 33.981 ocupados (IBGE, 2014).

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) que avalia o bem-estar humano à luz de uma perspectiva ampliada, que não se limita exclusivamente ao rendimento, apresentou no município de Francisco Beltrão, em 2014, um índice de 0,774 em uma escala que tem seu limite máximo em 1,0 (IBGE, 2014), ficando acima do índice verificado no país que neste mesmo período apontou para 0,755 (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - PNUD, 2015).

O total de 7 instituições financeiras na cidade de Francisco Beltrão, em 2014, concedeu um montante total de R\$937.683.644,00 em operações de crédito (tradicional e microcrédito), enquanto produziram R\$352.125.257,00 em poupança e R\$222.985.744,00 em depósitos a prazo (Certificado de Depósito Bancário e Recibo de Depósito Bancário) (IBGE, 2014).

No entanto, Martinelli (2004) atenta para a crença de que não há como garantir que as linhas de crédito estejam sendo capazes de fornecer a quantidade necessária ao giro e investimento do microempreendedor, ao ponto de que o mesmo não precise recorrer às fontes tradicionais ou mesmo a agiotas e altas taxas (Yunus, 2008), como única alternativa ou mesmo como complemento de capital.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

O crédito concedido pelo programa de Microcrédito Produtivo Orientado na Sala do Empreendedor do município de Francisco Beltrão no ano de 2014 atendeu as necessidades de investimento dos microempreendedores atendidos?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Geral

Analisar se o crédito concedido pela Agência de Fomento do Paraná na Sala do Empreendedor da Prefeitura Municipal de Francisco Beltrão atendeu a necessidade de investimento dos microempreendedores de Francisco Beltrão no ano de 2014.

1.2.2 Específicos

- a) Caracterizar os microempreendedores que utilizaram o Microcrédito Produtivo Orientado em Francisco Beltrão no ano de 2014;
- b) Caracterizar a natureza do recurso tomado e seu efeito no empreendimento;
- c) Verificar o efeito social do microcrédito.

1.2.3 Justificativa e Contribuição da Produção Técnica

O presente estudo se justifica na intensificação da atividade empreendedora como alternativa frente à precarização do emprego formal ou, até a sua falta, confirmada nas considerações de Singer (2008) de que uma metade da população economicamente ativa está à margem dos benefícios sociais e, portanto, de um formal vínculo empregatício, sobrevivendo da própria iniciativa, no subemprego ou na informalidade como única possibilidade de geração de renda.

A incipiente carência de capital para os pequenos negócios motivou este estudo da verificação, junto a mutuários de microcrédito da Agência de Fomento do Paraná ligados a Sala do Empreendedor da cidade de Francisco Beltrão no ano de 2014, das características das operações contraídas, características do negócio, necessidade de captação de recursos de outras fontes complementares de capital e confirmar o efeito social do microcrédito.

A pesquisa também contribuiu para a investigação social e acadêmica dos programas de Microcrédito Produtivo Orientado como um instrumento para a distribuição de meios de produção apontado por Hunt & Sherman (2010) como condição para o equitativo desenvolvimento econômico.

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

Este trabalho conta, além da Introdução, com mais 5 Capítulos sendo eles: Capítulo 2 que apresenta as referências teóricas e práticas; o Capítulo 3 que apresenta a Metodologia; o Capítulo 4 que apresenta o contexto estudado da situação problema; o Capítulo 5 que apresenta a Análise e Interpretação dos resultados, e o Capítulo 6 que apresenta as Considerações Finais, seguido pela bibliografia e apêndice.

2 REFERÊNCIAS TEÓRICAS E PRÁTICAS

2.1 CONSIDERAÇÕES SOBRE DESENVOLVIMENTO E CRESCIMENTO ECONÔMICO

De maneira empírica a civilização tratou seus problemas econômicos com um provável bom senso prático nada inferior ao aplicado na sequencia histórica humana, por mais que não haja registros o suficiente que atestem tais percalços e seus paliativos. O ambiente feudal e as considerações de Santo Tomas proporcionaram as primeiras ideias sistematizadas sobre as bases da atividade econômica da época (Schumpeter, 1964). Na idade média a atividade econômica se intensifica entre o ambiente urbano e rural, servindo os feudos (e o clero) como moderador baseado na ética cristã, pregando a valorização do trabalho (físico e intelectual), o preço justo e condenando a prática de cobrança de juros (Pinho, 1998; Hunt & Sherman, 2010; Schumpeter, 1964). Paulatinamente, tais práticas foram dando lugar ao mercantilismo que veio a responder a um desejo latente pela ampliação das reservas de metais e ao crescente consumo entre países, tendo agora no estado o principal regulador das atividades econômicas (Pinho 1998; Hunt & Sherman, 2010).

Mas, apenas com Adam Smith, influenciado por pensadores fisiocratas, que a economia começou a ser sistematizada como ciência. Smith entendeu o homem como um ser gerado com instintos de troca, de ganhar dinheiro e de subir socialmente. Esta ordem natural não poderia sofrer interferência alguma ao ponto de que necessidades e oferta se equilibrassem naturalmente sob a ação de uma “mão invisível” (Smith, 1981; Pinho, 1998; Singer, 2008; Hunt & Sherman, 2010; Schumpeter, 1964). Em contraponto à economia clássica, Marx teve seu olhar voltado para o capitalismo na força do trabalho, no desaparecimento de pequenos empresários, no desemprego tecnológico, propondo o rompimento com o capitalismo e a maior regulação da atividade econômica pelos governos (Pinho, 1998; Singer, 2008).

Neste entremeio, o empresariado ratificou com êxito a base teórica clássica, com o bem sucedido rendimento auferido pelo modelo capitalista. E, as ideias de Smith poderiam até permanecer irrefutáveis, não fosse a grande crise de 1929, cujo efeito da quebra da bolsa de valores de Nova York instigou autores como Keynes, ávidos por entender e explicar tal fenômeno, a propor a adoção de programas governamentais para o restabelecimento do pleno emprego. Diferente das convicções marxistas, no que tange a queda completa do capitalismo, Keynes acreditava no papel do estado na garantia de uma maior estabilidade laboral e econômica. Keynes analisou a eficiência marginal do capital baseada no investimento, taxas de juros do mercado e seu efetivo rendimento auferido. Se destacava de maneira intensificada no contexto econômico mundial, ao ponto de servir de respeitável contraponto a uma tendência da adoção do liberalismo clássico, baseado no total livre mercado (Pinho, 1998; Kalecki, 1984; Keynes, 1982; Stiglitz, 2002).

Antes mesmo de 1929, a industrialização baseada no conceito clássico liberal produziu uma elevação no grau de concentração de renda, como no exemplo dos Estados Unidos onde apenas 5,00% das pessoas detinham 34,00% da renda pessoal disponível no país. Diferentemente do que propôs Adam Smith e seus seguidores como David Ricardo, Nassau Senior e J. B. Say, tomavam como pressuposto uma concorrência formada por inúmeras pequenas empresas e que, no eclodir da crise, não se confirmou. Ainda assim, o conceito liberal não caiu por terra, com uma renovação neoliberal da doutrina clássica (Hunt & Sherman, 2010).

O *laissez-faire* neoclássico está baseado em uma utópica concorrência perfeita que, neste caso, oportunizaria acesso à renda de maneira equitativa, através de um grande número de produtores que dispensariam o mínimo possível da intervenção externa nos mercados e na economia. Contudo, as críticas sobre este sistema alertavam para a condição de que houvesse a distribuição equitativa dos meios de produção como premissa (Hunt & Sherman, 2010). A concorrência perfeita sugerida como solução para o modelo capitalista foi investigada nos duzentos anos seguintes ao seu surgimento sem, porém, abalar a crença de que o modelo do intocável livre mercado seria a maneira mais eficiente de gestar a economia. No entanto, também descobriram que as modernas economias diferem em muito do que se espera de uma concorrência perfeita, ao ponto de justificar as interferências externas, como moderador da atividade econômica para tornar a relação entre todos *stakeholders* mais equitativa (Stiglitz & Walsh, 2003).

Os fatores de desenvolvimento e crescimento econômico buscam entender as diferenças entre países ricos e pobres analisando fatores como o seu PIB *per capita*, que

estaria associado ao bem estar das pessoas, considerando preponderantes fatores como o contínuo investimento e menor taxa de natalidade nos países ricos produzindo, por exemplo, um PIB *per capita*, mais de 40 vezes maior nos Estados Unidos do que na Etiópia em 1990. Verificou-se ainda, que os países mais desenvolvidos presam pelo volume de inovação em prol de soluções demandadas pela sociedade, enquanto nos demais, este fator fica restrito a uma classe elitizada que tenta imitar os padrões de consumo dos primeiros (Furtado, 2002).

Aliado a isso, o componente tecnológico se mostra capaz de produzir resultados importantes no crescimento econômico, fazendo das ideias e da inovação produzidas, a possibilidade de diferencial no mercado, o aumento de produtividade, diminuição de distâncias, agregação de valor, ao ponto de em certo grau, destituir o *status quo* vigente (Jones, 2000; Possas, 2008). Tudo isso, alinhado com as considerações de Shumpeter (1982) quanto à destruição criadora, capaz de provocar um relativo desequilíbrio, muito presenciado no pós-crises e que fazem de novas oportunidades a promoção de desenvolvimento e crescimento da atividade econômica. Desta maneira, a “estática” esperada pelos economistas clássicos não se mostra capaz de explicar a revolução produtiva e os fenômenos advindos como consequência (Neutzling & Pedrozo, 2015) e que constitui uma especial possibilidade para as nações subdesenvolvidas, na observação do pensamento *neoshumpeteriano* para aproveitar oportunidades advindas dos paradigmas da produção (Lopes, 2015).

2.2 O PAPEL DO ESTADO NA ECONOMIA

A ética cristã que prevaleceu no período medieval entendia que, agraciados por Deus detinham o poder e os meios de produção, lhes conferindo a responsabilidade do cuidado com os mais pobres. Paternalismo este, que foi suprimido com o surgimento do mercantilismo, na ânsia por justificar moralmente o individualismo e a acumulação de riqueza, fator que serve de pilar para o pensamento capitalista até hoje (Hunt & Sherman, 2010).

Nesta sequência, a teoria clássica liberal entende que os governos não deveriam interferir nas relações econômicas a fim de que a própria livre iniciativa promova seu equilíbrio, sanando problemas sociais, atendendo a necessidade dos atores, produzindo riqueza e uma equidade social espontânea. Mesmo os principais seguidores de Smith como, Malthus, Ricardo, Stuart, Mil e Say, buscaram comprovar pontos ambíguos a cerca de suas ideias (Pinho 1998; Singer, 2008; Hunt & Sherman, 2010).

Longe dos ideais marxistas da plena centralização estatal das atividades, as proposições de Keynes entenderam o estado como regulador do mercado, a fim de garantir

estabilidade laboral e econômica, servindo de mediador entre os ganhos do capital e do trabalho, a partir de uma lacuna liberal encontrada na incapacidade de superar crises com autonomia (Robinson *in* Kalecki, 1984; Keynes, 1982; Stiglitz, 2002).

O exemplo francês evidencia respectivamente, no pós-revolução francesa e no pós-segunda grande guerra, a mudança de ideologia ocorrida na prevalência do estado “circunscrito” para “inscrito”. O primeiro caso, deixando que as leis do próprio mercado rejam a atividade econômica e o segundo caso, com a interferência estatal, sobretudo na coordenação entre a gestão monetária e a política macroeconômica.

De maneira geral, o governo intervém na economia por três razões básicas: para correção de falhas de mercado, para a garantia dos valores sociais de equidade e para o incentivo ao consumo de produtos não nocivos. As ações sobre falhas de mercado podem ser exemplificadas com as políticas regulatórias sobre a concorrência imperfeita e extrapolação no aumento de preços com abuso do poder de mercado. Já a necessidade de equidade e redistribuição de renda procura garantir, mesmo em uma situação de concorrência imperfeita, às famílias mais pobres, acesso a uma renda digna. Por fim, visa a regulação sobre a nocividade de produtos incentivando, por exemplo, o consumo de produtos benéficos à saúde, em detrimento daqueles entendidos como prejudiciais (Stiglitz & Walsh, 2003).

Para André (2002), a inovação tecnológica já citada como determinante de desenvolvimento e crescimento econômico, demanda ao estado papel relevante, com o incentivo institucional para a acumulação de capital, o progresso técnico, a reconfiguração da regulamentação vigente e promoção da estabilidade econômica em política macroeconômica.

A política de distribuição de renda nos países em desenvolvimento pode estar ligada a variável qualificação humana que atinge uma grande massa de pessoas a margem do conhecimento, tecnologia e fatores de produção, componentes capazes de auferir dinamismo a própria economia, além de se apresentarem salutares ao modelo liberal de concorrência, estimulando a iniciativa privada, a geração de trabalho e uma melhor distribuição de renda (Furtado, 2016).

Já na sua prerrogativa fiscal, o estado vem sendo duramente criticado a favor da ideologia individualista, se opondo a interferência do estado na distribuição de renda, de riqueza e no consumo do mercado. Assim como, os serviços prestados pelo estado são considerados contraproducentes (De Mello Belluzzo, 2016).

Na contemporaneidade os países capitalistas ocupam uma posição controversa no quesito intervenção estatal na economia, pois todos os governos exercem algum grau de interferência, num limite que fica entre o mais atuante e o mais livre mercado. Embora, estes

últimos, revelem certa ambiguidade, à medida que tais países desenvolvidos exercem pressão sistemática para a diminuição das tarifas comerciais naqueles segmentos em que possuem vantagem comparativa, enquanto relutam em abrir os próprios mercados e suprimir subsídios em áreas onde países em desenvolvimento poderiam se destacar (Stiglitz & Charlton, 2007).

2.3 O CRÉDITO PRODUTIVO E A ECONOMIA

2.3.1 A autoridade de política creditícia

A necessidade de regulação da atividade monetária, cambial, de capitais e creditícia, demanda por um sistema financeiro que possa garantir o desenvolvimento estratégico. Atividade que no Brasil, até 1964, esteve dividida entre vários órgãos imbuídos desta atribuição, dentre os quais, o Banco do Brasil (Securato & Securato, 2009).

A criação dos Bancos Centrais no mundo esteve sempre permeada por conflitos motivados pelo poder monetário. Interesses que fizeram com que o Brasil fosse um dos últimos países a criarem tal instituição, em um processo que levou 20 anos até a sua configuração atual. Iniciada em 1945 com a criação da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) e culminando na constituição do Banco Central do Brasil criado em 1964. Com atribuições de autoridade monetária, partilhada ainda por mais duas décadas com o Banco do Brasil, e atualmente culminando como o principal executor das políticas públicas na economia, mesmo permanecendo ainda o debate político sobre sua autonomia política (Corazza, 2006).

As reformas ocorridas no período de 1965 e 1967 no sistema financeiro nacional diferenciaram as relações, de um modelo baseado em bancos comerciais e algumas agências de fomento, para um sistema mais complexo de modernização do financiamento as empresas e famílias (Sochaczewski, 1980). O investimento de capital fixo na economia brasileira, no período de 1950 ao final dos anos de 1970, esteve arraigado às estruturas de mercado e a distribuição da propriedade do capital, como variáveis fundamentais nos esquemas de financiamento industrial em seu ciclo expansivo, com o prevalecimento neste período, da construção de oligopólios, a concentração do capital e de empréstimos estrangeiros, assim, ficando o próprio estado na supremacia de investimentos estruturais de maior vulto e deixando em segundo plano a indústria genuinamente nacional (Cruz, 2016).

A partir da década de 1990, verificou-se que a prática dos Bancos Centrais em regular a economia com regras estritas, se mostrou ineficiente, dando vazão a uma postura de

adaptação para as incertezas do mundo real. De maneira a suprimir a utilização de âncoras nominais capazes de forjar, por exemplo, a tendência expansionista ou contracionista da economia, por fatores alheios as próprias leis da oferta e procura, com a preocupação da transparência institucional para com o mercado, a fim de tornar o ambiente propício ao investimento, na promoção tanto da simetria da informação quanto da transparência na prestação de contas (De Mendonça & Simão Filho, 2011).

2.3.2 O crédito no Brasil

O fenômeno do crédito voltado à produção tem na sua essência a antecipação do poder de compra do empresário, com o intuito de gerar desenvolvimento à iniciativa privada e ao sistema de divisão do trabalho (Schumpeter, 1982). O encontro entre agentes deficitários e superavitários faz do mercado de crédito um instrumento capaz de fomentar a economia (Keynes, 1982), e amplificada ainda sua velocidade, para além da capacidade de poupança do sistema, através da "alavancagem" financeira (Schumpeter, 1964).

Antes de 1930, no Brasil a economia era pautada nos produtos primários, sobretudo o pau-brasil, café, cana de açúcar, borracha dentre outros explorados desde o descobrimento. Após a segunda grande guerra, começou a efetiva industrialização nacional, que poderia representar o rompimento do ciclo de desigualdade efetivo até aquele momento. No entanto, a possibilidade de democratização da terra e do crédito não foi confirmada, na continuidade da concentração de bens de produção aos mesmos centros oligárquicos já estabelecidos (Soares & Sobrinho, 2008).

As décadas de 1950, 1960 e no regime militar houve a motivação pela crescente presença do estado na economia e de aproveitamento do farto crédito internacional (Soares & Sobrinho, 2008), efeito este suprimido nos anos 1980, pela elevação dos juros internacionais, interrupção do crédito e políticas de ajuste que provocaram uma fuga maciça de capital privado, dificultando também o financiamento das indústrias estatais e jogando por terra o modelo da reforma de 1965 (Cruz, 2016).

A nova ordem econômica mundial selada em *Bretton Woods*, no que tange ao livre movimento de capitais entre países, foi acatada no Brasil pelo governo do Presidente Fernando Collor com a abertura comercial, dando vazão ao capital financeiro internacional e a uma nova forma de política financeira no país (Novelli, 2010; Soares & Sobrinho, 2008). A abertura comercial dá início a uma fase marcada pela intervenção mínima do estado na economia, disponibilizando ao setor estatal, além de pequenas e médias empresas, uma oferta

de crédito reprimida, quer pelo seu alto custo, quer pelos interesses externos de privatização ou pela necessidade de próprios ajustes internos na economia (Soares & Sobrinho, 2008).

A liberalização comercial iniciada no governo do Presidente Fernando Collor de Melo e uma conjuntura de elevada liquidez monetária mundial, possibilitou ao governo Fernando Henrique Cardoso alcançar a almejada estabilidade de preços no ano de 1994. Tal estabilidade foi ancorada por política monetária, fiscal e cambial austera e com crédito restrito.

Em 2003 teve início um importante ciclo de expansão do crédito não vivenciado desde a implantação do Real em 1994, mesmo ante as altas taxas de juros que apenas começaram a diminuir a partir de 2005, motivados pelo favorável momento vivenciado pela economia internacional, como fenômeno não presenciado nos seis anos anteriores. O custo do crédito no Brasil permanece alto, mesmo em operações de menor risco e com a disponibilidade de garantias pessoais ou reais a oferecer. Os principais determinantes apontados são o risco de inadimplência, os custos bancários, a burocracia jurídica para recuperação, a tributação e o teor das garantias apresentadas (Ivo *et al.*, 2015).

Os governos buscaram tentativas de democratização do crédito mesmo que não tenham atingido em todos os casos os efeitos esperados. Não rara a desvirtuação de finalidade principalmente por oligarquias e oportunistas de toda sorte, inclusive no que se aplica aos casos bem sucedidos das políticas de crédito à agricultura e à pequena empresa (Soares & Sobrinho, 2008).

2.4 O MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO

2.4.1 Origens do Microcrédito Produtivo Orientado

Pessoas e organizações não operam em ambientes isolados, mas fazem parte de um sistema interligado com o objetivo de um bem comum. Assim como um sistema econômico é formado por um conjunto de agentes econômicos que se interligam para satisfazer as necessidades das pessoas, utilizando para isso recursos escassos (Ferreira, 2015). Em relação à economia, questões como recessão e crescimento, emprego e desemprego, avanços e retrocesso estão diretamente ligados às políticas governamentais que atingem a vida das pessoas envolvendo os fatores produção de bens e de renda (Izidoro, 2014).

Neste sentido, nos países subdesenvolvidos como os da América Latina, o efeito do rompimento das fronteiras e da rápida migração do capital para centros produtivos mais lucrativos, coloca na berlinda as relações trabalhistas e a garantia de emprego formal (Singer,

2008). Justificada com isso, a intensificação do apoio aos pequenos empreendimentos como saída capitalista para o combate a pobreza de maneira sustentável (Degen, 2008).

Talvez, por isso, os Programas de Microcrédito Produtivo Orientado (PMPO) se apresentem na vitrine como uma saída econômica para o desenvolvimento das camadas mais desfavorecidas e que estão marginalizadas ao subemprego ou até a sua falta, sob a crença de que o acesso a este capital estratégico será capaz, inclusive, de promover o desenvolvimento econômico de toda a comunidade (França Filho *et al.*, 2012).

Ratifica-se a importância prestada ao empreendedorismo, apontado como o impulsionador do desenvolvimento econômico, na “destruição criativa” de Schumpeter (2013), e assumir neste caso, um papel singular, como o de única alternativa possível para subsistência de muitos, mesmo desprovida de capital e conhecimento (Yunus, 2010), ao tratar o capital como uma alavanca essencial da economia para reorganizar os meios de produção para novas direções (Schumpeter, 1982).

No intento de fomentar o empreendedorismo e amenizar os efeitos das transformações econômicas de impacto sobre o mercado de trabalho, estão as políticas do microcrédito, que despertam o interesse de diversos estudos em todo o mundo nos últimos anos a cerca desta modalidade e sua influência, no desenvolvimento econômico e social (Banerjee, 2013; Chliova, Brinckmann; Rosenbusch, 2015; Sigalla & Carney, 2012; Snow & Buss, 2001). Lysander Spooner nos idos de 1800 já escrevia sobre os benefícios do empréstimo a pequenos agricultores para combater a pobreza. Mas, foi apenas a partir do plano Marshall, em 1947, que esta modalidade foi utilizada estrategicamente como parte de um plano de recuperação no pós-segunda grande guerra (Dutt & Sharma, 2016). Enquanto isso, no Brasil, a iniciativa de Don Helder Câmara em 1950 criando “a carteira de empréstimos” no Rio de Janeiro, para a inclusão de pessoas a margem do mercado tradicional de crédito, pode se constituir no primeiro indício de MPO no país (Zouain & Barone, 2007).

Na década de 1970, o MPO ganhou destaque na iniciativa do economista Muhammad Yunus, na concessão de empréstimos de baixo valor a artesãos pobres dos arredores de Bangladesh, para proporcionar maior rentabilidade aos negócios, evitando a dependência de agiotas que corroíam suas margens (Yunus, 2010; Aagaard, 2011). Tão importante quanto o prêmio Nobel da Paz resultante desta iniciativa, o fato de sua metodologia ter sido replicada pelo mundo, pode indicar que o acesso a crédito pelos pequenos negócios, representa uma alternativa viável para os dilemas surgidos com as transformações ocorridas nas relações de trabalho pelo mundo (Singer, 2008; Adams & Vogel, 2016); a mercê inclusive da instabilidade econômica e das crises financeiras, capazes de aviltar feridas sociais

terrivelmente, no travamento do crédito, do mercado de trabalho e nos repasses sociais, prejudicando com maior intensidade uma maioria pobre (Yunus, 2010). Yunus (2008) afirma ainda que, ao criar seu Banco Grameen (o banco dos pobres), desafiou um verdadeiro *apartheid* financeiro, concedendo empréstimos a menores taxas a população de baixa renda. E, ao contrário do que muitos diziam, o Grameen não desmoronou nem mesmo explodiu, emprestando para outras 78 mil aldeias de seu país e tendo replicado seu modelo em várias partes do mundo.

No Brasil, uma das formas encontradas pelas autoridades públicas para resolver a questão dos empreendedores formais e informais foi o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), instituído em 29 de novembro de 2004, com a edição da Medida Provisória 226 e o Decreto n. 5.288 (Pereira, 2007). Ratificado a partir da Lei 11.110 de 2005 (Brasil, 2005), produzindo um número expressivo de contratações como os evidenciados em 2014 com um contingente de 5.200.581 empreendedores com um volume de R\$11.107.086.670,62 de crédito nominal concedido (Ministério do Trabalho e Previdência Social, 2016).

Mesmo com esse volume de recursos o MPO ainda se apresenta distante da solução dos problemas do empreendedorismo. Neste sentido, Adams & Vogel (2016) alertam sobre a delicada situação dos empreendimentos provindos das camadas mais pobres e por motivos não completamente resolvidos com o acesso ao capital produtivo, sendo um deles o encontrado no fato de que muitos dos mutuários atendidos carecem de conhecimento formal determinante para lograrem êxito (Bradley, Artz & Hulett, 2012). E corrobora com a tríade do empreendedorismo constituído pelo conhecimento, a disponibilidade de correr riscos (ou mais pura necessidade) e a de capital (Singer, 2008), o que faz do caráter de orientação, no Microcrédito, um fator indissociável para a própria sustentabilidade do programa.

O Programa permite que o microempresário, mesmo quando na informalidade, tome empréstimos ou financiamentos, dentro de uma capacidade de pagamento calculada, de maneira a permitir a sua concessão a juros abaixo do mercado, mesmo quando sem garantias a oferecer. Agregado a isso, há a atuação do agente de crédito que visa acompanhar o ciclo do capital em todo seu processo. Este agente acaba arbitrando a concessão do crédito segundo critérios estabelecidos, bem como atuando *in loco* na vida da empresa, como um pontual agente de auxílio à gestão, para mitigar o risco de inadimplência, de maneira a colaborar para a sobrevivência da empresa enquanto resguarda a sustentabilidade do programa (Yunus, 2008; Neri, 2008).

Segundo o Banco Nacional de Desenvolvimento Social - BNDES (2017) o MPO contempla a promoção da economia popular visando à geração de renda e trabalho, desta maneira contribuindo para o desenvolvimento social e regional. Para tanto, esta instituição financeira atende, de maneira indireta, os microempreendedores através de agentes operadores responsáveis pelo repasse, tendo acesso a esta linha, tanto pessoas físicas como jurídicas que atuam em atividades produtivas de pequeno porte, com receita bruta anual de no máximo 360 mil reais. O agente credenciado pela instituição tem por objetivo conceder o crédito e orientar o negócio a fim de que haja sustentabilidade econômica na transação. Desta maneira, a própria instituição mitiga riscos, ao mesmo tempo que, corrobora com a perenidade do crédito e do empreendimento.

Estima-se que 30 milhões de pessoas tenham tido acesso ao MPO através de 2000 instituições especializadas pelo mundo nos últimos 25 anos. No entanto, não há garantias de que este serviço esteja sendo prestado de maneira adequada a atender as necessidades de seus usuários. Por mais que possa haver questionamento sobre a sua efetividade, há indícios de que uma maioria de empreendedores atendidos tenham tido melhoria na qualidade de vida (Silva & Santos, 2016).

A análise dos fatores financeiros e sociais se apresentam conflitantes na atividade de instituições de MPO. Estudadas sob as correntes Welfarista (na análise do desempenho social) e Institucionalista (na análise do resultado financeiro da instituição), em ambos os casos as correntes analisam os investimentos e os retornos como *inputs* e *outputs*, respectivamente, como no caso da eficiência financeira, onde as entradas são as despesas operacionais e número de funcionários da instituição, enquanto os resultados são a carteira ativa e as receitas financeiras. Enquanto no quesito social as mesmas entradas são comparadas com os resultados de número de clientes ativos e índice de alcance social. De maneira geral, os índices de eficiência social obtiveram maiores escores que os financeiros, quem sabe como reflexo de uma pressão externa pela causa social do programa (Araújo & Carmona, 2015).

Neste aspecto, os governos tem papel importante na promoção da transferência de metodologia entre países para minimizar erros de projeto em instituições de micro finanças, ao ponto de diminuir os riscos associados à sustentabilidade operacional e risco de crédito (Marconatto, Barin-Cruz & Pedrozo, 2016).

2.4.2 Microcrédito Produtivo Orientado replicado pelo mundo

Estudo realizado sobre o microcrédito na província de Shaanxi na China procurou verificar os impactos do programa no bem estar de famílias pobres desta localidade do interior do país. Avaliado nas variáveis como renda, gastos, poupança, patrimônio, capacitação feminina, após intervenção do programa foi identificado o aumento significativo de ativos nas famílias de mutuários atendidos pelo microcrédito, assim como ajuda no aumento de renda, consumo e situação patrimonial. No entanto, o quartil superior do aspecto renda foi capaz de produzir melhores resultados em concordância com demais estudos comparados, ao ponto de indicar a menor efetividade no caso dos mais pobres e que os homens constituem a maioria dos mutuários, sendo crescente a inclusão feminina, com a extrapolação do universo genuinamente doméstico a que estão culturalmente compelidas e que ajuda a fundamentar o incentivo da política pública no intento, inclusive, de diminuir as diferenças entre o país industrial e rural (Rahman, Luo & Minjuan, 2015).

A política de microcrédito aplicada no combate à pobreza no meio urbano do México identifica a dinâmica existente entre o mercado de crédito e o de trabalho, além da ligação direta entre o tempo de contato do mutuário com o programa, com o aumento de alocação de recursos na geração do emprego, ao ponto de influenciar positivamente no aumento do status de bem-estar das famílias apoiadas pelo empréstimo. Neste caso, o microcrédito produtivo orientado extrapola a figura do microempreendedor e de sua família para multiplicar desenvolvimento com a geração de empregos. Outro fator encontrado foi a relação positiva entre o empréstimo, com o aumento de produção e lucros. No entanto, estes benefícios acontecem com maior intensidade nas famílias que superam um limiar de três vezes a linha da pobreza, o que indica que o programa atinge com maior eficácia os pobres do topo da faixa da pobreza. Foi constatado ainda que o salário recebido nos empreendimentos atendidos era maior que o dos pertencentes ao grupo de controle. Este fato pode ser explicado pelo maior número de horas trabalhadas e uma possível maior eficiência como influencia dos maiores ganhos. Concluiu-se que o microcrédito aplicado nas zonas urbanas do México pode favorecer a geração de empregos e, por consequência, a diminuição da pobreza (Niño-Zarazúa, 2013).

Estudo baseado nos dados de cinco anos, da Associação Nacional de Direito ao Crédito, buscou identificar a viabilidade econômica da política de Microcrédito Produtivo Orientado em relação às políticas sociais aplicadas a camada econômicas menos favorecidas em Portugal, com a evidente vantagem ratificada ao Estado, na adoção de políticas produtivas

do que ao mais simples assistencialismo. Talvez explicado pela importância do Microcrédito para o desenvolvimento econômico do país, no fomento à expansão de projetos e surgimento de novos negócios, nas camadas excluídas do sistema financeiro tradicional, como instrumento essencial na realidade econômica e social, na contribuição da redução da pobreza, melhoria da qualidade de vida, dignidade do indivíduo, geração de emprego e aumento da renda das famílias. O programa português se apresenta com mais da metade dos atendidos em atividade no momento da pesquisa, prevalecendo o gênero feminino, entre 25 e 35 anos, com formação secundária e com 43,00% do total situados nos distritos de Lisboa e Porto (Barros, 2012).

O caso do microcrédito no estado de Penang na Malásia demonstra o benefício do programa para as camadas mais pobres, provendo formação e capital aos pequenos negócios, no aumento no faturamento das empresas, renda das famílias, atendendo a necessidades básicas e tornando a vida financeira mais sustentável. O estudo demonstrou o impacto positivo da modalidade, entre o antes e o depois, do ingresso no programa de microcrédito pelo público alvo, a margem do sistema tradicional e sem garantias a ofertar (Hassan & Ibrahim, 2015).

A Fundação Paraguaia de Cooperação e Desenvolvimento, entidade sem fins lucrativos, efetua trabalho junto à capacitação e fornecimento de crédito aos empreendedores da camada mais desfavorecida da população. O trabalho demonstra que os mutuários atendidos tiveram diminuído o risco moral das operações de microcrédito a partir do monitoramento entre pares. A utilização do monitoramento em grupo, portanto, além de prevenir a inadimplência contribui também para o risco de insolvência dos próprios negócios (Carpenter & Williams, 2014).

O grupo *vinya WA AKA* no Quênia demonstrou, através de estudo, que o acesso ao microcrédito não se converteu em desenvolvimento nos negócios destas mulheres da classe pobre, pela carência de conhecimento relacionado à gestão e a capacitação para inovação, que fizeram da concessão do crédito o promotor de atividades estagnadas, propondo a inversão do caminho das políticas de microcrédito a partir da identificação das capacidades da comunidade, como geratriz de intervenções de fortalecimento como capacitação e crédito, para uma iniciativa empreendedora mais estruturada e com maiores chances de desenvolvimento (Kulb *et al.*, 2015).

A *Opportunity International* em Gana tem nas mulheres empreendedoras seu alvo de atuação na inclusão financeira propiciada pelo microcrédito e com o estudo de seu impacto nas atividades do negócio e na vida das famílias, ao ponto de subsidiar discussões políticas e

acadêmicas a cerca de seus benefícios. O programa demonstrou que o microcrédito, pelo menos no curto prazo, pode impactar menos que o esperado, embora fiquem evidentes os benefícios quanto ao custeio de despesas, melhoria na educação, qualidade, *empowerment* feminino e nos ativos familiares (com apenas 0,10% declarando terem desviado o crédito para o consumo) (Eriksen, & Lensink, 2015).

Estudo efetuado nos distritos de Manikganj e Dhaka em Bangladesh estabeleceu comparação entre um grupo atendido pelo microcrédito e um grupo controle não atendido pelo programa, de forma a constatar a maior incidência de reembolso de empréstimos por parte do grupo atendido, talvez pelo caráter de grupo solidário presente nos mutuários do programa, atestando assim, o benefício dos laços dos grupos de microcrédito e a corresponsabilidade como preventivo ao parasitismo e individualismo (Chowdhury, 2016).

O caso do microcrédito na Espanha não se alinha a realidade encontrada nos países do sul, pobres ou em desenvolvimento, pois está condicionada a apresentação de plano de negócio estruturado que acaba por mitigar o risco de crédito. O público atendido se constitui basicamente de pessoas que se encontram em insegurança no emprego ou desemprego, sem uso de aval de pares pela utilização de instituições de recuperação de crédito no tratamento da inadimplência. A sobrevivência dos negócios atendidos supera o terceiro ano em 100% dos casos e a grande maioria do funding está originado no investimento privado assim como a orientação para o crédito executada por voluntários. A maior concentração de público do programa de microcrédito está situada na região norte onde há maior pobreza. (Gutiérrez-nieto, 2006).

A microempresa tunisiana tem como característica um elevado nível de informalidade, menor produtividade, assimetria da informação e menor produtividade. A análise de 5.022 mutuários atendidos pelo *Microfinance Bank* da Tunísia procurou levantar os índices de reembolso, resultando em uma relação positiva com o público feminino, casados, jovens e maior antiguidade dos grupos atendidos. Além de destacar que a educação e nível de profissionalização produziram as maiores taxas de reembolso. Assim como, os mutuários que emprestam maiores quantias terem uma tendência a aplicar os recursos em investimentos e serem mais adimplentes (Baklouti, 2013).

2.4.3 Microcrédito Produtivo Orientado replicado no Brasil

O programa Crediamigo ligado ao Banco do Nordeste constitui um exemplo do maior programa de Microcrédito Produtivo Orientado do país. Dados de pesquisa da FGV (2008)

mostram-se favoráveis a este programa nos itens saída da pobreza e na sua velocidade. Itens como escolaridade, domicílio próprio, estrutura do negócio, características dos tomadores de empréstimo como educação, idade, tipo de empreendimento e região de atuação são elementos decisivos a este processo e podem elevar a chance de sucesso. O programa Crediamigo é autofinanciável, sem benefícios fiscais e com *funding* próprio. Sendo importante conhecer a sua efetividade e em que velocidade ela ocorre (Soares, Barreto & Azevedo, 2011).

Estudo em Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado do estado de Minas Gerais demonstraram as limitações encontradas na concessão do crédito e sustentabilidade econômica, mesmo atuando sob *spread* bancários contidos em taxas mais baixas que as do mercado. Instituições de microcrédito produtivo mineiras foram classificadas em três tipos, como as focadas na metodologia da modalidade, as desfocadas e uma maioria híbrida, confirmando que o maior foco institucional de atuação na modalidade, pode refletir na diminuição dos riscos da operação e maior contribuição aos mutuários (Dos Santos *et al.*, 2009).

O caso do Nossocrédito do Espírito Santo tem como objetivo atingir justamente os municípios com menor desenvolvimento regional no interior do estado. No entanto, os resultados revelam que os municípios capixabas obtiveram maior taxa de desenvolvimento, embora com o direcionamento ao público de menor renda, ineficiente. Tal fato demonstra a necessidade de maior pertinência no atendimento a este público (Caçador, 2014).

O Microcrédito Produtivo Orientado também ocorre em instituições financeiras do meio privado, como o caso do programa Real de Microcrédito Produtivo Orientado, que identificou a relação de gênero, região do país e colaterais de garantia, em relação ao aumento das vendas dos pequenos negócios atendidos pelo programa. O Banco Grameem, precursor da modalidade, comprovou o aumento das condições de vida não somente dos clientes atendidos, mas das comunidades onde o programa atua. As atividades iniciais ocorreram em comunidades carentes paulistanas e tiveram neste estudo comparações efetuadas com programas aplicados no nordeste do país. Os resultados encontraram importante relação com gênero (crescimento anual de 10,00% nas vendas no caso do sexo feminino). Entretanto, não apresentou relações entre regiões do país e tipo de garantias aplicadas. Verificou-se evidências de que os veteranos na utilização do Microcrédito Produtivo Orientado apresentaram melhores características empreendedoras que os demais (Gonzaleza, Righetib & Di Serioc, 2014).

A reestruturação do Banco Social de Microcrédito Produtivo Orientado do Paraná, iniciado em 2001, é outro caso de sucesso que aproveitou os problemas evidenciados no primeiro ano de constituição, como base para a mudança em seu desenho estrutural, de modo a diminuir o custo de operação e resolver distorções permitidas por agentes de crédito. Esta iniciativa aconteceu com a descoberta de ocorrências de problemas éticos em dois municípios e a elevada inadimplência verificada neste início do programa. Isto motivou alterações como, a instituição de analista de crédito no apoio a atividade ligada a Agência de Fomento do Paraná, a análise dos projetos, restrição ao empréstimo em municípios com taxa de inadimplência superior a 5%, reconhecimento em cartório de assinatura nas notas de crédito, exigência da nota fiscal para liberação do crédito, criação de equipe de cobrança independente, incremento do treinamento dos agentes de crédito, treinamento dos comitês municipais de Microcrédito Produtivo Orientado, consulta ao SPC (Sistema de Proteção ao Crédito) pela agência de fomento e não somente pelo agente de crédito, independência do agente de crédito em relação à agência do trabalhador, visitas de pós-crédito feitas de maneira amostral por entidades independentes (SEBRAE, por exemplo), avaliação do servidor indicado pelo município para atuar como agente de crédito (para aceitação), verificação do SPC dos agentes de crédito e divulgação das penalidades existentes para o caso de desvios de conduta dos mesmos. A reformulação conseguiu amenizar problemas de assimetria da informação, oportunismo e racionalidade limitada. No entanto, houve retração do público atingido e triplicação dos valores médios emprestados (*ticket* médio) o que vem contra os objetivos de maior capilaridade de concessão (Prevedello, Pessali & Almeida, 2013).

3 MÉTODO E TÉCNICAS DE PESQUISA DA PRODUÇÃO TÉCNICA

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Esta pesquisa teve como objetivo avaliar o volume de crédito concedido aos mutuários do programa de microcrédito, ligados a Sala do Empreendedor de Francisco Beltrão no Paraná. Com intuito de conhecer as características do crédito dos mutuários atendidos e das suas consequências na vida destes microempreendedores, foi utilizada uma abordagem qualitativa para a análise e compreensão dos fenômenos empíricos, livres e abertos, a qual proporciona riqueza de descobertas sobre um tema até então pouco estudado (Castro, 2006). A pesquisa caracteriza-se, ainda, como exploratória por aprofundar-se no conhecimento de um tema carente de maior entendimento, assim como descritiva, no relato dos dados coletados e possíveis interpretações (Beuren, 2009).

A natureza da pesquisa foi o estudo de caso por ser apropriado a tratar de uma investigação empírica de um fenômeno contemporâneo em profundidade e em seu contexto no mundo real com pertinência ao tema estudado, na abordagem de mutuários do Microcrédito da Sala do Empreendedor de Francisco Beltrão no Paraná. A variação encontrada na utilização de estudos de casos múltiplos ou *cross-case*, possibilita a comparação e cruzamento de dados coletados, o que pode amplificar a riqueza de informações. Por isso, este estudo procurou identificar na pluralidade dos entrevistados características capazes de satisfazerem o objeto deste estudo (Stake, 2005; Yin, 2015).

O instrumento de coleta de dados utilizado foi um questionário estruturado (conforme Apêndice 1) contendo tanto perguntas fechadas, com vista a informações pré-definidas, quanto de perguntas abertas, condizentes a ânsia por nuances a cerca do tema estudado (Hair *et al.*, 2005).

3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA DOS DADOS

Com vistas a atender ao objetivo específico (a) que foi o de caracterizar os microempreendedores atendidos pelo Programa de Microcrédito ligado a Sala do Empreendedor, no ano de 2014, foram utilizadas entrevistas informais com o agente de crédito desta instituição. As entrevistas informais em torno do tema foram escolhidas pela liberdade demandada na subjetividade dos relatos, capazes de produzir novas descobertas

imprevistas pelo pesquisador (Godoi, Bandeira-De-Mello & Silva, 2006). Estas foram importantes para a definição da estratégia de pesquisa assim como para a coleta de dados preliminares contidas no cotidiano da atividade da Sala do Empreendedor. Em um segundo momento, a própria aplicação do questionário estruturado, em sua interface socioeconômica, buscou complementar esta caracterização, agora tendo como fonte o próprio empreendedor abordado *in loco*, conforme Apêndice 1.

Para Boni & Quaresma (2005) o questionário estruturado prevê que cada entrevistado responde a uma série de perguntas cujas respostas, em sua grande maioria, são preestabelecidas pelo escopo da questão. Ou seja, são utilizadas perguntas nas quais as respostas são alternativas previamente especificadas. E, por este motivo, esta pesquisa o utilizou para alcançar seus objetivos específicos, seja ao caracterizar a natureza dos recursos, suficiência de capital e efeito prático do crédito, propostos nos objetivos específicos (b) e (c), conforme Apêndice 1, sobretudo na sua interface voltada à natureza do capital, aplicação e resultados no negócio, como elevação de faturamento, renda e número de empregados. Para Gil (2008) o questionário demanda ainda por planejamento e assertividade na sua elaboração e que, no caso do objetivo específico (b), cumpre seu papel de instrumento para a verificação das características foco do estudo. Além disso, o questionário apresentado no Apêndice 1, na sua interface mais particular da vida do empreendedor, cumpre também o objetivo de verificar a melhoria no nível de renda e bem estar social (objetivo específico c), das suas famílias após a concessão do crédito.

A coleta de dados se restringiu ao corte do ano de 2014 prevendo a possibilidade do ciclo completo das operações de crédito dos casos do estudo, bem como, o tempo decorrido para geração de seu efeito transcorrido dois anos e meio após a sua contração.

A amostragem não probabilística foi utilizada para atender a disponibilidade de elementos por conveniência (Malhotra, 2006). Esta estratégia permitiu atender aos objetivos da pesquisa em seu caráter qualitativo a partir do estudo de casos múltiplos, contando com a baixa acessibilidade ao público alvo por motivos diversos, como a informalidade dos negócios, dificuldade de localização, característica do próprio negócio (ambulantes, por exemplo) e a não adesão voluntária à participação na pesquisa. A definição dos casos da amostra contou com os dados disponibilizados pela Sala do Empreendedor, experiência e conhecimento empírico do próprio agente de crédito para ser viabilizada.

Muitas vezes a população-alvo se divide em estratos que podem ser estudados e comparados dentro da mesma pesquisa (Beuren, 2009; Malhotra, 2006). Os 92 contratos realizados no ano de 2014 produziram um total de 86 financiamentos de investimento e 6

contratos destinados exclusivamente para capital de giro dos negócios atendidos. Neste caso, a prevalência pelos contratos de investimento ajudou a definir a estratégia da pesquisa sobre o este público de maior representatividade. De maneira que o acesso a 30 casos na modalidade investimento representou 34,80% da população pesquisada (86 financiamentos de investimento). Este número de casos permitiu identificar similaridades entre os respondentes na utilização do microcrédito assim como corresponder aos objetivos da pesquisa qualitativa.

3.3 PROCEDIMENTOS E ANÁLISE DE DADOS

O tratamento das informações coletadas, nas perguntas fechadas, foi efetuado com o auxílio de planilha eletrônica Excel®, cuja análise aconteceu através de estatística descritiva via filtros de dados, que geraram tabelas e gráficos utilizados neste estudo. O caráter descritivo, neste caso, permitiu a análise e interpretação de dados ao classificar variáveis em relação à casualidade dos fenômenos (Beuren, 2009).

Os dados coletados em questões abertas foram direcionados a obtenção das impressões espontâneas dos mutuários a cerca do Programa de Microcrédito e de seu efeito no negócio. A sistematização destas considerações contou com o auxílio de planilha eletrônica Excel® e filtros disponíveis na mesma, capazes de facilitar a organização, para uma dedução lógica que extrapole a simples leitura superficial, apontada como premissa no estudo qualitativo descrito por Bardin (2010).

3.4 LIMITAÇÕES DOS MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA

O presente estudo tem como limitação a aparente impossibilidade de generalização intrínseca à pesquisa qualitativa do estudo de caso, mesmo com o atenuante da utilização de múltiplos casos capazes de conferir maior riqueza de dados em ambientes diversos (Yin, 2015).

A informalidade e escasso controle gerencial na administração dos negócios estudados colocam a pesquisa a mercê de informações pouco documentadas por empreendedores, que muitas vezes atuam na informalidade e com pouca estrutura de administração, o que pode demandar do pesquisador maior habilidade na obtenção de dados presentes nas entrelinhas de uma entrevista estruturada.

4 CONTEXTO DO PROJETO

Para Prevedello, Pessali & Almeida (2013) a reestruturação do Banco Social de Microcrédito Produtivo Orientado do Paraná, iniciado em 2001 se constituiu em uma reformulação metodológica com a finalidade de tornar o microcrédito produtivo sustentável, com implicações no seu aspecto operacional e desenho estrutural resultando em diminuição do custo de operação. Passou a ser executado pela Agência de Fomento do Paraná e repercutindo, tanto no maior controle da inadimplência, com a suspensão de contratações em municípios com taxa superior a 5,00%, como na acurácia na escolha e capacitação do agente de crédito nas prefeituras.

A Agência de Fomento do Paraná está constituída como sociedade de economia mista de capital fechado, com o governo do estado do Paraná como detentor majoritário. Seu funcionamento foi autorizado pela Lei estadual 11.741 de 1997 e ratificado pelo Banco Central do Brasil em 1999. Sua função é atuar na intermediação financeira voltada para as demandas do desenvolvimento econômico e social, gestão de fundos específicos oriundos do Banco do Estado do Paraná após privatização e execução de programas de financiamento especiais geridos pelo estado, como o caso do Microcrédito Produtivo Orientado. Com o objetivo de fornecer capital mais barato para o desenvolvimento da atividade empreendedora de micro, pequeno e médio porte do estado, a Agência de Fomento tem sua sede na capital do estado e estende sua capilaridade na parceria com as prefeituras como o caso da Sala do Empreendedor da Prefeitura de Francisco Beltrão (Paraná, 2017).

O Programa Banco do Empreendedor-Microcrédito é uma linha de crédito criada pela Agência de Fomento do Paraná tanto para pessoas físicas como para pessoas jurídicas que queiram iniciar, ampliar e melhorar o seu negócio. O mesmo admite operações com empresas de faturamento até 360 mil reais conforme exigibilidade do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES (Paraná, 2017; BNDES, 2017).

O microempreendedor mesmo atuando na informalidade, tem acesso a capital de giro, investimento ou misto, nos limites e prazos conforme Figura 1.

PERFIL DA OPERAÇÃO		CAPITAL DE GIRO	INVESTIMENTO FIXO	INVESTIMENTO MISTO
INÍCIO DE ATIVIDADE: Empreendimentos em fase de implantação ou com menos de 6 (seis) meses de faturamento.	VALOR MÁXIMO	R\$1.300,00	R\$4.000,00	R\$4.000,00
	PRAZO MÁXIMO	Até 9 meses	Até 24 meses (*)	Até 18 meses (*)
CONSOLIDAÇÃO: Pessoa Física, com mais de 6 (seis) meses de faturamento, ou Pessoa Jurídica, que atenda ao mesmo requisito, podendo considerar o tempo de atividade informal, se houve.	VALOR MÁXIMO	R\$4.000,00	R\$10.000,00	R\$10.000,00
	PRAZO MÁXIMO	Até 9 meses	Até 24 meses (*)	Até 18 meses (*)
EXPANSÃO: Pessoa Jurídica, com mais de 6 (seis) meses de faturamento.	VALOR MÁXIMO	R\$6.000,00	R\$20.000,00	R\$20.000,00
	PRAZO MÁXIMO	Até 12 meses	Até 36 meses (*)	Até 24 meses (*)
FIDELIDADE: Pessoa Jurídica, com histórico de bom pagador em financiamento anterior na Fomento Paraná.	VALOR MÁXIMO	R\$20.000,00	-	-
	PRAZO MÁXIMO	Até 36 meses	-	-

Figura 1. Perfil das Operações do Microcrédito Produtivo Orientado

(*) Em investimento fixo ou investimento misto, dentro do prazo total do financiamento, poderá ser incluído um prazo de carência, de até 3 (três) meses, com um período em que não haverá cobrança das prestações, para que o investidor possa fazer o investimento com o dinheiro liberado.

A Agência de Fomento do Paraná premia os mutuários que nos últimos 5 anos se submeteram a capacitação do Programa Bom Negócio oferecida nas Prefeituras ou de Instituições parceiras da Fomento Paraná no limite de 2 anos. Também são levados em consideração fatores como a experiência, tempo de atividade e capacidade de pagamento, avaliado pelo Agente de Microcrédito, classificando os mutuários em Início de atividade, Consolidação ou Expansão (para *Rating* A, B ou C, respectivamente) conforme Tabela 1.

Tabela 1 *Rating* Praticado Conforme Capacitação

PROPONENTES	Rating A (NÍVEL I)		Rating B (NÍVEL II)		Rating C (NÍVEL III)	
	Ao mês	Ao ano	Ao mês	Ao ano	Ao mês	Ao ano
COM Capacitação	1,26%	16,26%	1,37%	17,77%	1,67%	22,05%
SEM Capacitação	1,41%	18,26%	1,51%	19,77%	1,81%	24,05%

Fonte: Agência de Fomento do Paraná (2017).

No caso de pessoas jurídicas com histórico de inadimplência em operações anteriores na Agências de Fomento, há o acesso ao chamado perfil Fidelidade, com valores de até R\$ 20.000,00 e a taxas conforme as Classes Início de atividade, Consolidação ou Expansão (para *Rating* A, B ou C, respectivamente) conforme Tabela 2.

Tabela 2 *Rating* para Pessoas Jurídicas com Histórico de Adimplência

Rating A (NÍVEL I)	Rating B (NÍVEL II)	Rating C (NÍVEL III)
1,77% ao mês	1,88% ao mês	1,98% ao mês

Fonte: Agência de Fomento do Paraná (2017).

Como custo operacional aparece também a tarifa de abertura de cadastro e serviços financeiros, naquelas operações entre R\$4.001,00 e R\$20.000,00 em um percentual de 1,5%, pagos no momento da liberação do recurso. Enquanto nas operações até R\$4.000,00 se apresentam isentas de qualquer custo adicional.

As garantias exigidas são tanto materiais como pessoais, com a apresentação de um ou mais avalistas devidamente qualificados sem restrições e com comprovação de bens compatíveis com o valor emprestado. É possível a dispensa de qualquer garantia nos casos em que o empreendedor ou empresa tenha liquidado financiamento anterior com pagamentos efetuados pontualmente.

O Microcrédito Produtivo Orientado da Agência de Fomento tem como restrição a concessão, a destinação a pagamento de dívidas, aquisição de veículos, compra de imóveis ou pontos comerciais, assim como, exige regularidade quanto a licenças de atividade, meio ambiente, saúde, e não emprego de trabalho infantil. Mesmo assim, não há como garantir que o Programa de Microcrédito Produtivo Orientado esteja logrando êxito no propósito de fornecer capital suficiente para desenvolver os micro e pequenos negócios.

5 RESULTADOS DA PESQUISA

Neste capítulo estão apresentados os resultados da pesquisa realizada com mutuários tomadores do Microcrédito Produtivo Orientado no ano de 2014. A análise e interpretação deram-se através dos tópicos abordados no instrumento de coleta aplicados aos 30 casos acessados e que compreendeu tanto a qualificação do empresário quanto da empresa, características do microcrédito tomado, assim como seu efeito no negócio e na vida familiar dos mutuários.

5.1 QUALIFICAÇÃO DO EMPRESÁRIO

Neste item está apresentada a qualificação dos empresários tomadores do microcrédito, nos itens gênero, idade, escolaridade, estado civil e tipo de moradia. Verifica-se um maior percentual de público masculino com 53,3%, seguido pelo feminino com 46,6% conforme verificado na Figura 2.

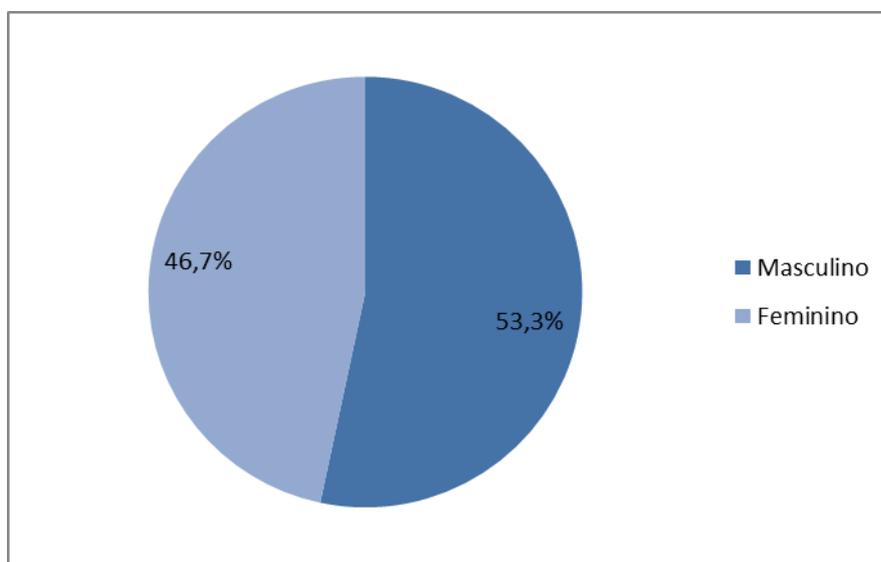


Figura 2. Gênero dos mutuários em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

Verificou-se que na cidade de Francisco Beltrão no Paraná a idade média dos mutuários, foi de 36,8 para o público masculino e 45,4 para o público feminino de tomadores de microcrédito em 2014. A média de idade geral foi de 40,8 anos de idade (Figura 3).

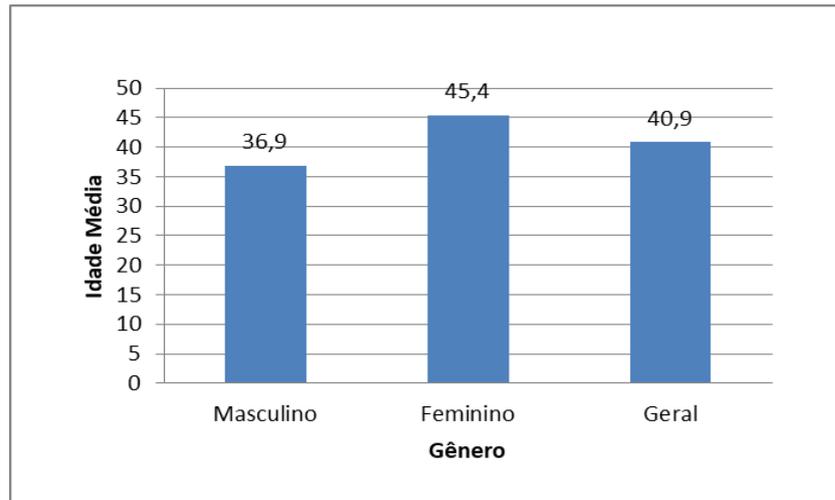


Figura 3. Idade média dos mutuários em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

Ainda quanto à questão etária dos casos deste estudo, a maioria (50,0%) se concentrou na faixa etária entre 40 e 60 anos de idade, resultado diferente do caso nordestino abordado por Ribeiro & Nascimento (2014), onde os mesmos 50,0% estiveram na faixa de 20 a 39 anos. Isto aponta que os mutuários de Francisco Beltrão podem se concentrar nas maiores faixas etárias, o que não aconteceu no caso de Juazeiro na Bahia.

Do total de mutuários, 13,3% possui curso superior, enquanto a grande maioria (70,0%) possui nível secundário completo. Apenas 16,6% dos mutuários apresentam nível de escolaridade abaixo do segundo grau (Figura 4), o que difere em muito do caso do Crediamigo ligado ao Banco do Nordeste, que segundo estudo efetuado por Ribeiro & Nascimento (2014) na região de Juazeiro da Bahia, apontou um percentual de 80,0% dos mutuários com apenas o ensino fundamental.

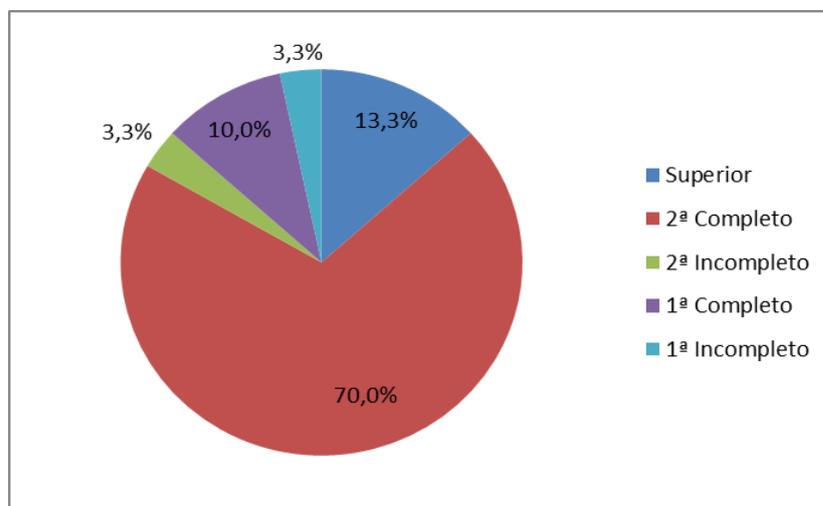


Figura 4. Escolaridade dos mutuários em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

O elevado percentual de mutuários que completaram pelo menos o grau secundário de ensino também foi de encontro aos dados do IBGE de 2014 que apontam para um Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) do município de Francisco Beltrão superior a média nacional. Ainda para Soares, Barreto & Azevedo (2011) o grau de escolaridade, no programa nordestino Crediamigo, se apresenta como um dos fatores diretamente relacionáveis ao sucesso do negócio, o que parece favorecer a consecução de investimentos.

Foi verificado nos casos pesquisados a predominância de 70,0% do público casado conforme pode ser visto na Figura 5, assim como, a maioria possuem filhos (77,0%).

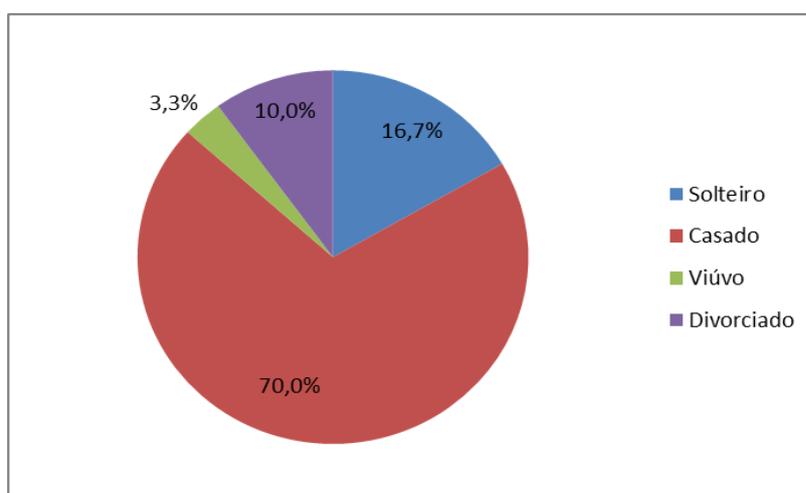


Figura 5. Estado civil dos mutuários em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

O tipo de moradia mais verificado foi o do imóvel próprio (70,0%), conforme Figura 6, o que demonstra maior grau de estabilidade financeira, possivelmente provinda de uma melhor realidade social e que se reflete no IDH da cidade de Francisco Beltrão no Paraná.

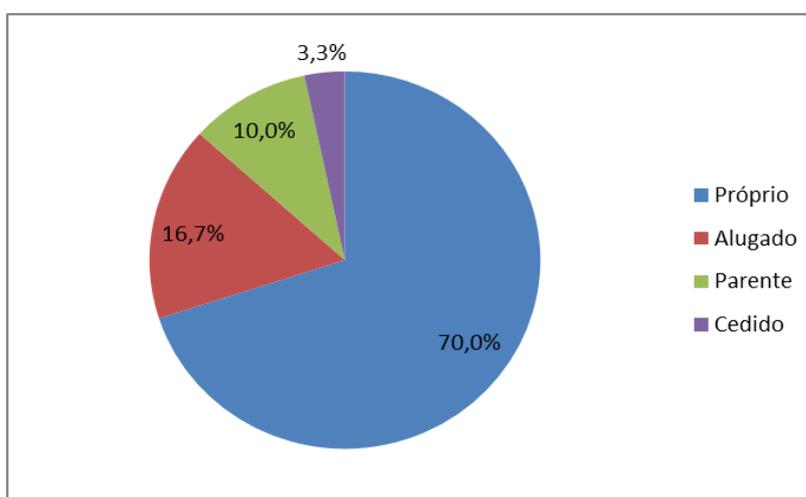


Figura 6. Tipo de moradia dos mutuários em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

Os dados sobre o público alvo do programa referente a gênero, com uma usual tendência a classificação do microcrédito como um programa genuinamente feminino, nesta pesquisa não se confirmam, uma vez que se verificou um percentual maior do público masculino. Além disso, o público alvo do microcrédito produtivo orientado na cidade de Francisco Beltrão no Paraná demonstra a qualificação do empresário diferenciada daquelas encontradas em pesquisas de programas atendidos nas comunidades carentes de outras regiões do Brasil e outros países. A escolaridade se apresentou mais próxima ao caso espanhol, conforme estudo de Gutiérrez- nieto (2006), e do português, conforme estudo de Barros (2012).

5.2 QUALIFICAÇÃO DA EMPRESA

Nesse item está apresentada a qualificação das empresas que buscaram o microcrédito, incluindo dados como, ano de constituição, ramo e local de atividade. Assim como a relação de propriedade com tipo de atividade, faixa etária e antiguidade do negócio.

O Gráfico 6 apresenta o percentual de empreendimentos em seu ano de constituição demonstrando que dois terços deles (66,67%) iniciaram suas atividades a partir do ano de 2010. Este dado evidencia que no caso estudado a maioria dos empreendimentos tinha até 5 anos de existência no momento da concessão do microcrédito. Tal fato aponta que no caso brasileiro o microcrédito atende empresas já constituídas há mais tempo evidenciando a dificuldade de deslanchar o negócio após os anos iniciais, diferente do caso português estudado por Barros (2012) onde o microcrédito possui incidência maior em novos.

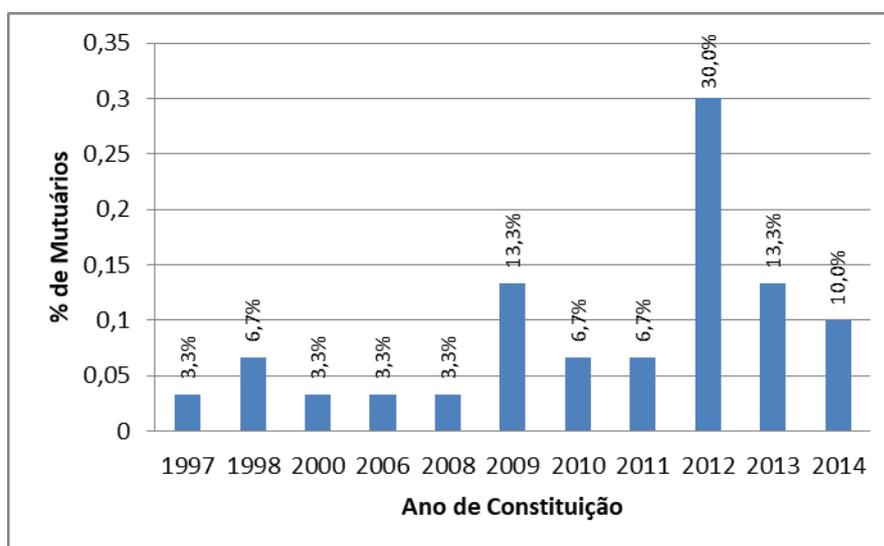


Figura 7. Ano de constituição dos empreendimentos em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

A Figura 8 apresenta uma maior incidência de negócios voltados à área de serviço (51,3%), seguido pelo comércio (40,5%) e com uma pequena parcela atuando na indústria (8,1%). Lembrando que Stiglitz & Charlton (2007), alertam para a vantagem comparativa na concorrência entre países e que aqui, talvez possa explicar a maior dificuldade de pequenos empreendimentos, em seu estado mais inicial, de possuírem capacidade técnica e de investimentos para a montagem de um processo produtivo com competitividade no segmento industrial. As únicas indústrias contempladas na amostra exercem as atividades de produção de móveis planejados, fabricação industrial de doces e a produção caseira de massas.

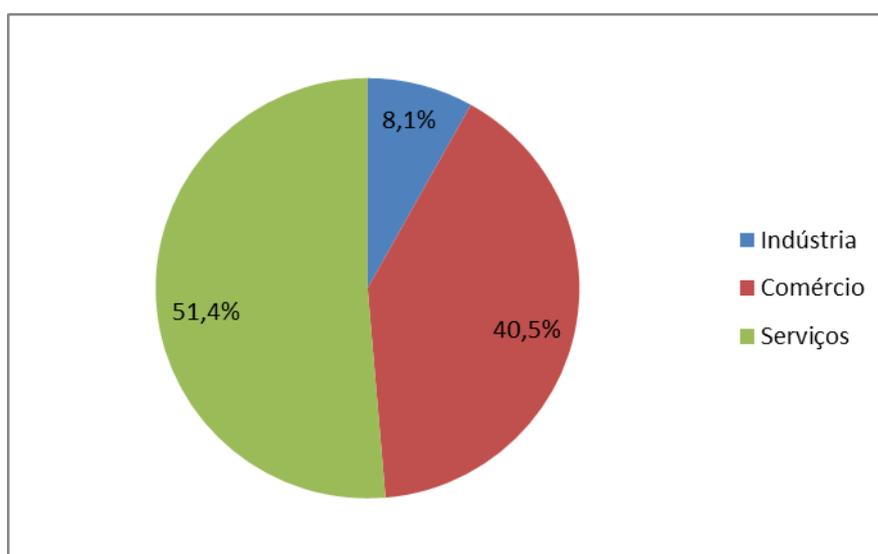


Figura 8. Ramo de atividade dos empreendimentos em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

No ramo de serviços se destacam os negócios voltados a salão de beleza, seguido por reparadores de rodas automotivas e serviços de encadernação e reprodução de cópias. Além destes, verificou-se ainda uma empresa de software, manutenção de eletrodomésticos, facção têxtil, contabilidade, transporte escolar, escritório de engenharia, instalação de equipamentos, serviço elétrico automotivo, serviço de estacionamento, publicidade, oficina automotiva e construção civil.

No mesmo sentido, verificou-se que o ramo de atividade de comércio esteve principalmente representado pelas lojas de confecções e acessórios têxteis, seguido pelo de acessórios automotivos e de alimentos (massas, doces e chocolates). Além destes, aparece ainda uma panificadora, comércio de variedades domésticas, materiais para escritório, equipamentos para oficina e produtos de beleza.

Os empreendedores afirmaram desenvolver suas atividades em sede própria na maioria dos casos (53,3%) enquanto o restante tenha no aluguel sua melhor ou única alternativa para o desenvolvimento de suas atividades (Figura 9).

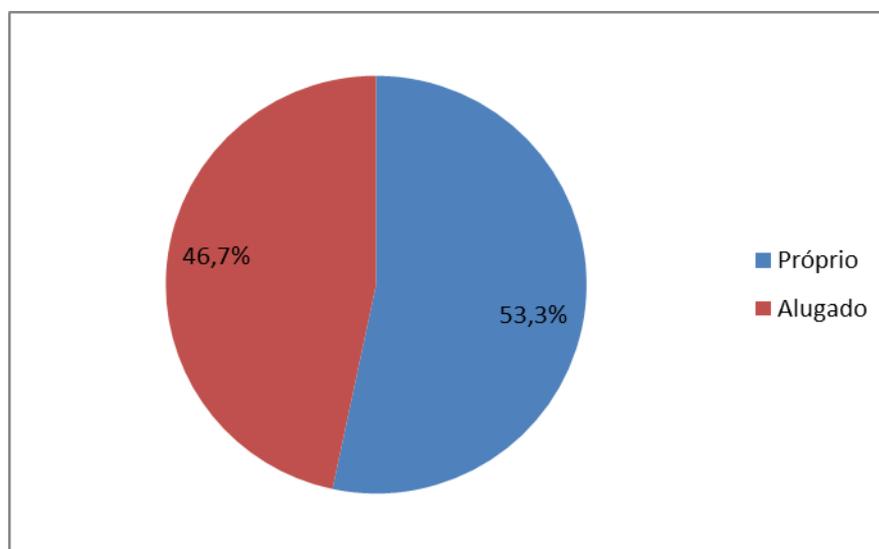


Figura 9. Local de atividade dos empreendimentos atendidos em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

A Figura 9 demonstra que os negócios ligados à atividade de serviços são os que mais se utilizam de sede própria para desenvolver suas atividades (61,1%). Já no setor de comércio a tendência é outra, com 52,6% dos negócios pesquisados atuando em imóveis alugados. Estes dados, possivelmente estão ligados à necessidade do ponto comercial como diferencial competitivo nas atividades de vendas no varejo, diferente do setor de prestação de serviços, onde muitas vezes ocorre seu desenvolvimento fora da sede do negócio, podendo assim, dispensar uma localização mais valorizada, possibilitando até mesmo a utilização de espaços adaptados da própria residência do pequeno empreendedor ou até valendo-se da fidelização dos clientes que procuram a qualidade e confiança dos seus serviços, como premissa que suplanta o fator localização.

A Figura 10 demonstra a relação da posse do próprio imóvel e da sede do seu negócio em relação à renda declarada no momento da pesquisa. Verificou-se que as maiores rendas (acima de 5 salários mínimos) foram evidenciadas por mutuários que não possuem custo com aluguel tanto na moradia quanto na sede de seu negócio. Para Soares, Barreto & Azevedo (2011) tal fato se apresenta como um fator favorável as maiores chances de sucesso do empreendimento e de saída da pobreza através do programa.

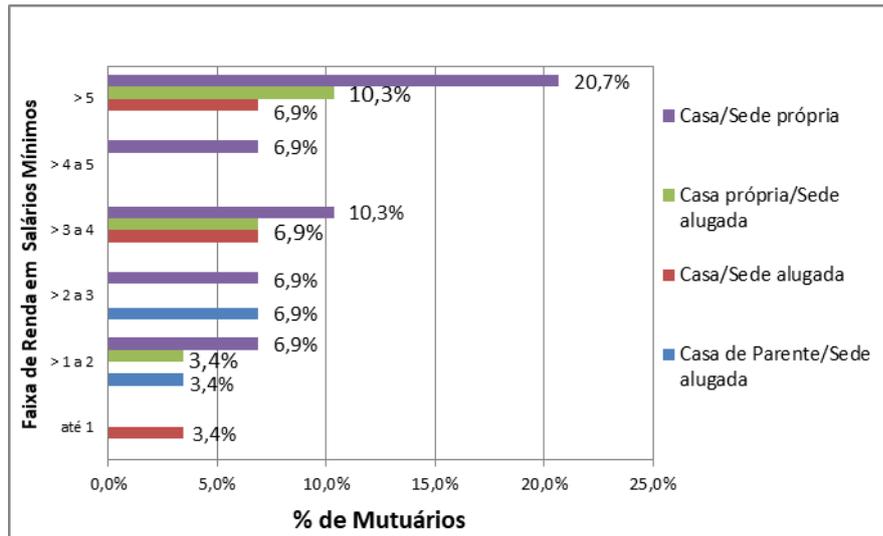


Figura 10. Relação propriedade e renda dos mutuários em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

A Figura 11 abaixo indica a idade média dos mutuários em relação a seus bens imóveis, de maneira a demonstrar que os mutuários livres do custo com aluguel possuem uma média de idade superior aos demais na proporção de 41,5 anos para casa própria e sede alugada, 40,4 anos para casa e sede alugadas e 26,3 para moradia em casa de parente e sede alugada.

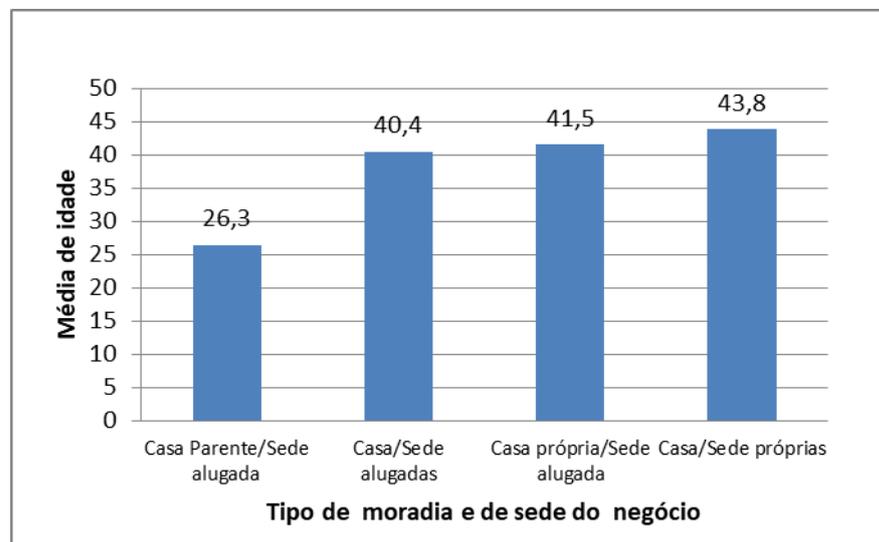


Figura 11. Relação propriedade e renda dos mutuários em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

5.3 NATUREZA DO MICROCRÉDITO

Nesse item está apresentada a natureza do Microcrédito Produtivo Orientado contemplado no número de operações contratadas, valor monetário e de parcelas do financiamento, percepção sobre a suficiência do capital, utilização de outras fontes de capital e sua origem.

A sistemática de contratação do Microcrédito Produtivo Orientado da Agência de Fomento do Paraná prevê o perfil “Fidelidade”, onde há a possibilidade de que o *status* de normalidade no andamento da operação contraída até sua quitação facilite a concessão de novos empréstimos, com maiores valores, menor burocracia e taxas menores (Agência de Fomento do Paraná, 2017). Sempre balizados pelas diretrizes que garantem o limite de faturamento e destinação do crédito para enquadramento no público alvo do programa.

Os resultados desta pesquisa apontaram para 66,6% de mutuários com sua primeira operação contraída, 30,0% na sua segunda e 3,3% na terceira (Figura 12). Tal fato pode se dar pela pouca idade dos empreendimentos abordados e que em uma situação de parcelas até 36 meses, não poderia ter-se oportunizado a replicação de operações. Além da própria extrapolção de faturamento e escassez de garantias fidejussórias.

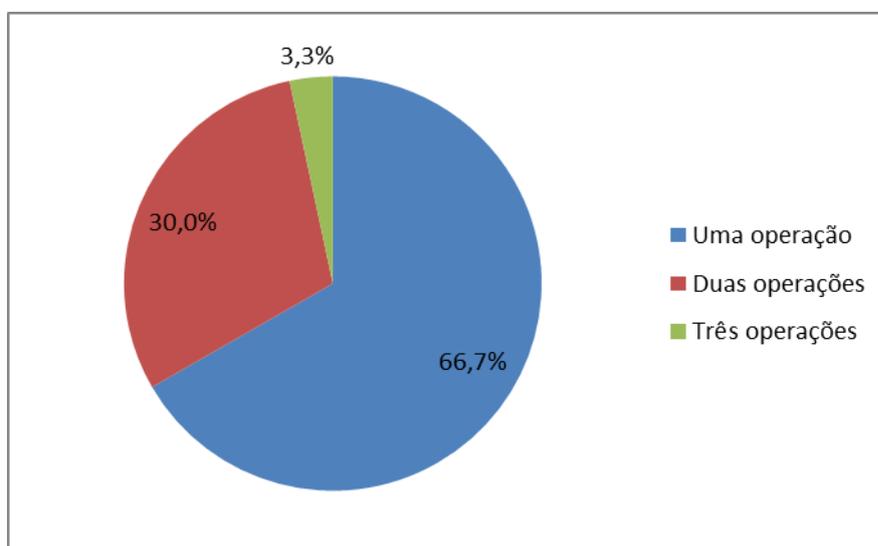


Figura 12. Número de operações contratadas em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

Prevedello, Pessali & Almeida (2013), afirmam que a reestruturação do Banco Social do Paraná culminou no aumento do *ticket* médio emprestado, significando a concessão de maiores valores por mutuário. Tal fato se confirmou pelos dados apresentados na Figura 13, uma vez que a maioria dos financiamentos contratados esteve aderente a uma faixa que supera

os R\$10.000,00 (46,6%) e que confirmam a tendência apresentada por tais autores (Figura 13). Conseqüentemente um percentual de 66,6% dos mutuários se enquadraram em um número de parcelas que supera os 24 meses.

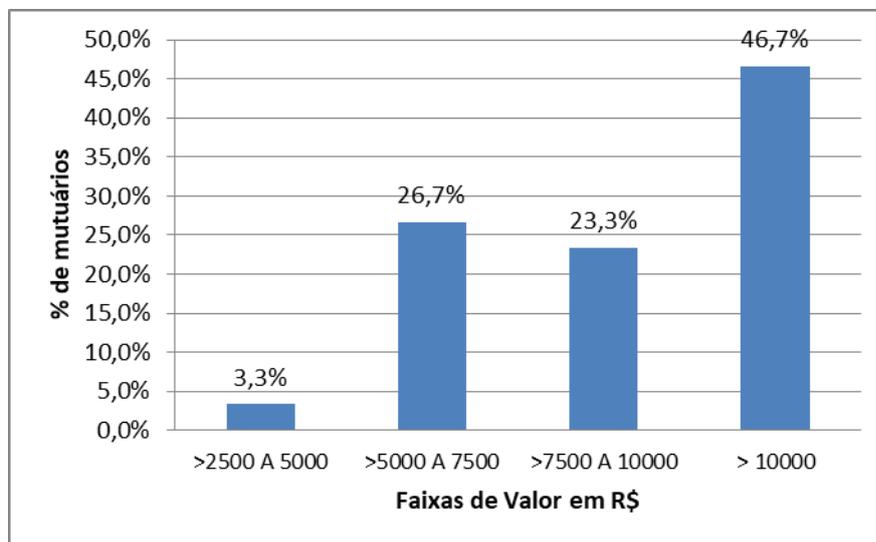


Figura 13. Faixa de valor financiado pelos mutuários em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

A percepção do número e valor monetário das parcelas foi considerada adequada a sua possibilidade de pagamento, com 96,6% e 93,3% respectivamente. Os casos entrevistados que perceberam o número ou valor das parcelas como inadequado se encontrava em um empreendimento que gerava renda não superior a 2 salários mínimos, solteiro e com sede alugada, o que indica maior fragilidade social e do empreendimento, ainda que um deles tenha declarado um incremento de faturamento após a operação de microcrédito, da ordem de 10,0%.

A Figura 14 apresenta a declaração dos mutuários entrevistados sobre a suficiência do capital para concluírem seus investimentos, sem precisarem recorrer a outras fontes de capital, para compor de recursos adequados os investimentos necessários dos pequenos negócios. Neste sentido, o percentual de mutuários que não consideraram o valor emprestado suficiente foi de 43,3%, resultado das citações de 20,0% para “Pouco Suficiente” e 23,3% para “Insuficiente”. E mesmo que o maior percentual (56,6%) dos casos tenha declarado a suficiência do capital emprestado, ainda assim, grande parte dos mutuários esteve exposta á frustrações na consecução do teor integral de seus objetivos, quando não a mercê da recorrência a outras fontes mais caras de capital, desfazimento de economias ou de bens da família.

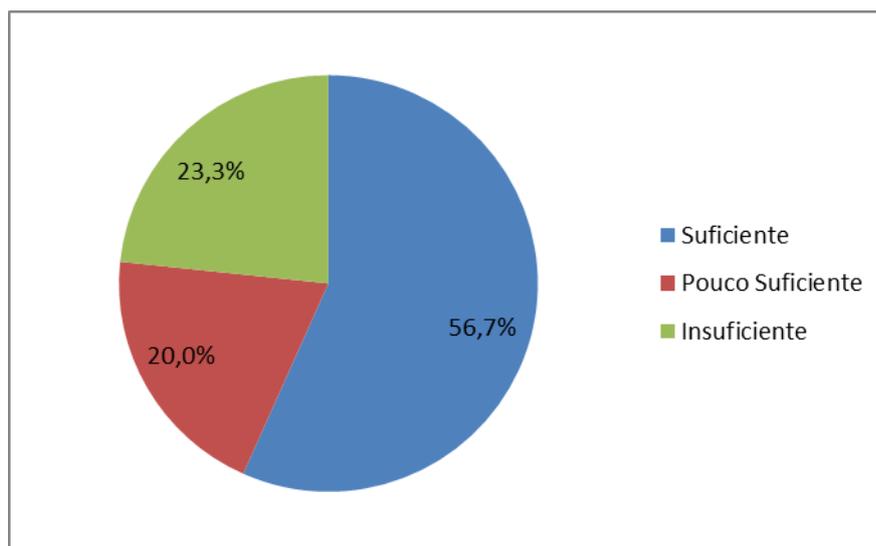


Figura 14. Suficiência do valor financiado em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

Os mutuários que manifestaram que o valor emprestado foi pouco suficiente ou insuficiente buscaram capital complementar conforme apresentado na Figura 15 na “utilização de capital próprio” com 42,1% e “rescisão do antigo emprego” com 5,2% dos empreendimentos. Os demais casos que recorreram a capital de terceiros, podem demonstrar maior fragilidade ao equilíbrio financeiro dos negócios. Mesmo não havido extremos mais danosos, como a recorrência a “agiotas” apontada por Yunus (2008), ainda assim, a recorrência a “amigos ou parentes”, “parcelamento com o próprio fornecedor” e linhas de crédito pessoal (“Crédito Direto ao Consumidor”) normalmente implicam em juros maiores. Estas fontes de capital, que somados representam 52,6%, colocam em xeque os objetivos do programa de microcrédito, à medida que são oriundas de financiamentos obtidos com pessoas físicas, jurídicas e instituições financeiras que, a priori, se balizam na maior rentabilidade possível.

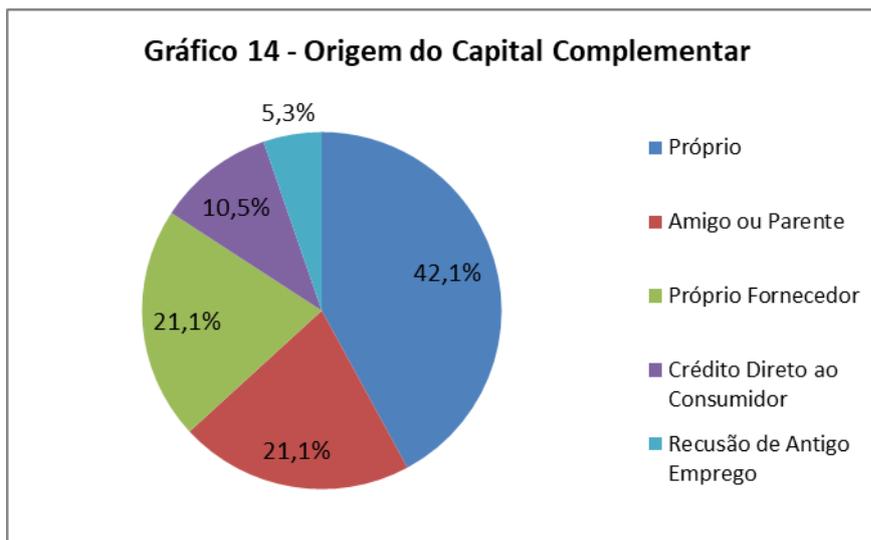


Figura 15. Origem do Capital complementar em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

Vale lembrar que as alternativas de capital verificadas nem sempre tem um cunho estratégico de concessão (como a de geração de renda e emprego) e muitos deles são baseados apenas no risco financeiro que pode acabar por corroer as margens de lucro daqueles pequenos negócios desprovidos de garantias reais e pessoais a oferecer, conforme apontado por Yunus (2008).

5.4 EFEITOS DO MICROCRÉDITO NA EMPRESA

Nesse item estão discutidos os efeitos do microcrédito na empresa. Para tal foi abordado o efeito do empréstimo no aumento do faturamento, destinação do capital financiado, melhoria gerada no negócio, percepção da importância do microcrédito e geração de emprego.

A Figura 16 indica um percentual de 70,0% dos empreendedores que declararam ter tido algum aumento de faturamento com a utilização do microcrédito, e mesmo que os 30,0% restantes não tenham tido tal incremento este fator não influenciou em sua percepção da importância do programa para os negócios. Este fato fica evidente na maciça parcela dos entrevistados (90,0%) que apontaram o Microcrédito como “Muito importante” seguido de 10% como “Importante”, o que transparece a percepção de mais benefícios atrelados ao microcrédito além do imediato crescimento do faturamento.

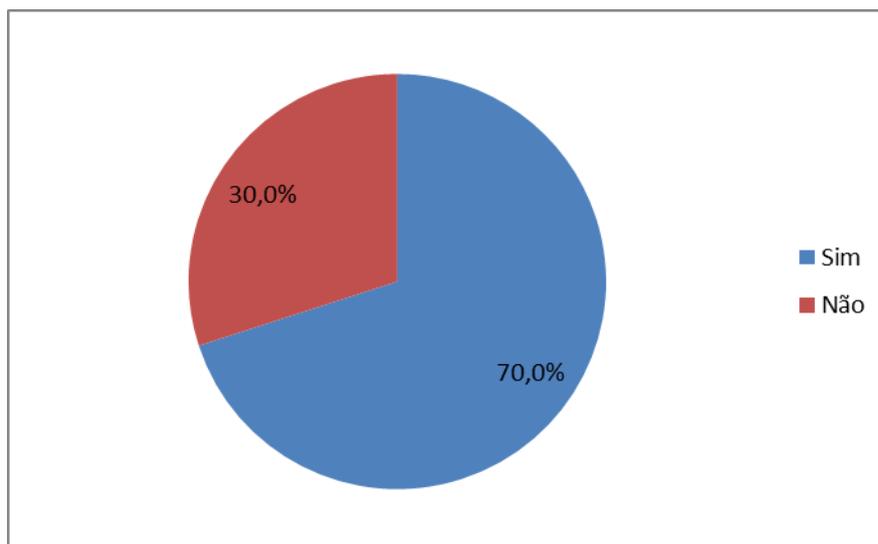


Figura 16. Aumento de faturamento percebido após financiamento.

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados da Figura 16 corroboram com o estudo de Hassan & Ibrahim (2015) no caso de programa de microcrédito na Malásia onde se identificou a elevação de faturamento, e que, no caso aqui estudado, também se confirmou (70,0%).

A Figura 17 apresenta os principais tipos de destinação do capital emprestado ao empreendimento. Com especial ênfase para a aquisição de máquinas e equipamentos assim como, para a construção ou reforma que somados chegaram a 79,4%. É possível verificar que quando o projeto incluiu apenas aquisição de máquinas e equipamentos, o setor de serviços domina esta procura com 53,8% dos casos e que 28,5% percebeu o microcrédito como não suficiente para o investimento pretendido. Já quando o objetivo do projeto foi construção ou reforma do negócio (26,9% dos casos) tanto o segmento indústria, quanto comércio e serviços estão presentes (25,0%, 37,5% e 37,5% dos casos respectivamente). Neste caso um percentual mais expressivo (42,8%) percebeu o microcrédito como não suficiente para consecução do projeto. E, por fim, os casos onde houve o misto entre máquinas e equipamento, e construção ou reforma no mesmo projeto (apenas 19,2% dos casos) a predominância foi do comércio com 66,6%, produzindo a menor rejeição quanto à suficiência do capital emprestado pelo programa (20,0%).

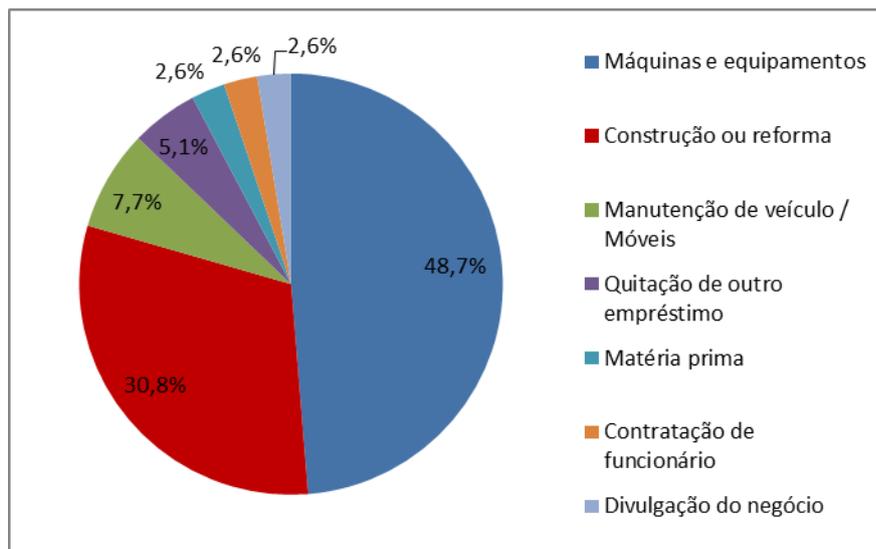


Figura 17. Destinação do Financiamento em 2014.

Fonte: Dados da pesquisa.

Desta forma, parece possível haver uma maior fragilidade dos empreendimentos carentes por investimento ligados com a construção civil ou reforma nos negócios (necessidade de maiores montantes) e que atinge de maneira equilibrada todos os tipos de atividades. Nos casos específicos de loja de confecções e salão de beleza, por exemplo, fica evidenciada que a mudança de local ou adequação do ambiente de atendimento, tenha demandado valor superior a capacidade de pagamento calculada pela instituição concessora, mesmo estando incluídos no público alvo do programa. Neste sentido, o contexto da atividade empreendedora do microcrédito em casos estudados pode não estar atendendo ao microempreendedor, sob o aspecto capital, na sua plenitude.

O Programa de Microcrédito Produtivo Orientado, nesta pesquisa, parece estar mais afinado com as necessidades de valores necessários a aquisição de máquinas e equipamentos dos pequenos empreendimentos, o que privilegia o setor de serviços, que mais demanda por este tipo de investimento, quando se tratando de menores valores. Diferentemente do setor da indústria que, a priori, necessitaria de maiores montantes de investimento e que justamente por isso estaria pouco presente no universo estudado.

Ainda sobre a Figura 17 pode-se destacar que o item quitação de outro empréstimo, prática esta não permitida pelo programa, pôde ser representado em dois casos verificados. O objetivo foi a diminuição da carga de juros contraída em momento pregresso e ainda em andamento no momento da contratação do microcrédito, tanto em instituição financeira como em parcelamentos negociados diretamente junto ao fornecedor. O que demandaria, quem sabe, uma revisão das próprias normas do programa quanto à possibilidade de inclusão

daqueles negócios que já possuem operações ativas diversas ao microcrédito, seja para renegociação de descontos para quitação de saldo devedor junto aos fornecedores ou outras instituições financeiras, seja na forma de portabilidade entre instituições financeiras mesmo que em diferentes linhas de créditos.

O item matéria prima aconteceu no único caso da amostra, onde houve a destinação mista entre giro e investimento e por isso teve parte do capital destinado à compra de insumos para produção. Este caso específico contemplou tanto a produção como comercialização de seus produtos e no momento da pesquisa não mais se enquadraria no programa de microcrédito pela extrapolação de faturamento.

Os itens contratação de funcionário e divulgação do negócio são investimentos que não envolvem bens passíveis de alienação (prática que propicia maior mitigação de risco pela instituição concessora), mas que, mesmo assim, foram contemplados pelo programa em casos aqui estudados, por certo pelo caráter salutar ao desenvolvimento destes negócios e galgados em garantias fidejussórias como única alternativa.

A Figura 18 indica os itens declarados que geraram benefício ao negócio com a concessão do microcrédito. Com destaque para o item “descontos na compra a vista” que aumenta o poder de barganha na negociação junto ao fornecedor, podendo gerar ganhos importantes viabilizados pelo Microcrédito. Este fator, que representou 18,4% das citações, pode gerar ganhos importantes à atividade da empresa, à medida que o parcelamento junto a fornecedores normalmente traz incluído juros capazes de suplantar seu próprio custo de capital ou custo de oportunidade. Talvez por isso tenha sido o item mais declarado pelos empreendedores à medida que os descontos pela compra à vista podem ser negociados e representar ganhos financeiros importantes.

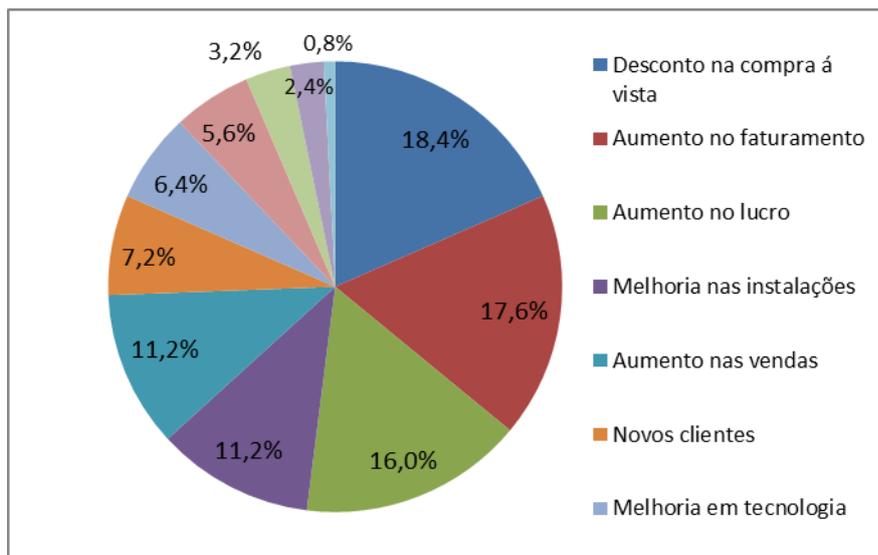


Figura 18. Benefícios percebidos pelos mutuários 2014

Fonte: Dados da pesquisa.

Os itens “aumento de faturamento” com 17,4%, “aumento do lucro” com 16,0% e “aumento nas vendas” com 11,2% foram citados concomitantemente em alguns casos, podendo estar ligados pela sua interdependência, sobretudo na relação faturamento e vendas (Figura 18).

Quando comparado cada item da Figura 18, exclusivamente no grupo daqueles que perceberam o próprio crescimento de renda após a contratação do microcrédito (36,6% dos casos), com o total de benefícios citados, verificou-se os “descontos nas compras à vista” com 36,95% dos casos, seguido pelo “aumento do faturamento” (19,5%), “aumento no lucro” (15,2%), “aumento nas vendas” (13,0%), “melhoria nas instalações” e ampliação da carteira de clientes (8,7% cada), e por fim, as melhorias em tecnologia e da qualidade dos produtos ou serviços com 6,5% cada. A categoria “outros”, onde esteve presente a diminuição na inadimplência, de custos, do número de funcionários, aumento na segurança, maior possibilidade de perenidade da empresa e ampliação dos serviços prestados, representou um percentual de 4,3% sobre o total de citações entre aqueles que aumentaram sua renda. Os itens ligados a “novos produtos” e “localização” da empresa foram citados apenas por empreendedores que não perceberam melhoria alguma em sua renda neste período.

Verificou-se que a ocorrência significativa referente ao desconto no pagamento no ato da compra, demonstra a importância do poder da negociação na aquisição de bens para investimento, entendida como característica genuína das compras a vista. E que, além deste, os itens aumento do faturamento, vendas e lucro foram possibilitados (ou pelo menos amplificados) através do fomento financeiro das baixas taxas encontradas no programa de

microcrédito, reforçando assim, a possibilidade de que o capital estratégico para os pequenos negócios tenha papel preponderante no crescimento dos negócios e da renda das famílias.

Os itens mais citados como motivos da melhoria da qualidade do negócio estiveram ligados ao faturamento (36,0%), lucro (10,0%) e renda (8,0%) que compõe 54,0% das justificativas dos mutuários baseados no efeito percebido no período do financiamento. Já os 44,0% restantes parecem estar baseados nas causas das melhorias obtidas e objeto direto do investimento contraído, que se reflete como maior ou menor efeito nos primeiros mais citados. Verificou-se, portanto, os itens referentes à melhoria nas instalações (8,0%), ao acesso a juros menores e melhor atendimento (com 5% cada), satisfação do cliente, aumento da produção, maior número de clientes, melhor aproveitamento do tempo, facilidade de trabalho e da administração, diminuição de custos, aumento da segurança, viabilidade do investimento e sofisticação do negócio com 3,0% cada.

A Figura 19 demonstra ainda a parcela de negócios que geraram (20,0%), mantiveram (73,3%) ou diminuíram (6,6%) postos de trabalho após a concessão do Microcrédito. De maneira que o crescimento líquido proporcionado pelos negócios que geraram emprego (20,0%) proporcionou um incremento de 14 novos postos de trabalho, o que confirma o efeito social objeto de políticas públicas como a do programa de microcrédito ao ponto de promover o desenvolvimento da comunidade conforme sugerem França Filho *et al.* (2012).

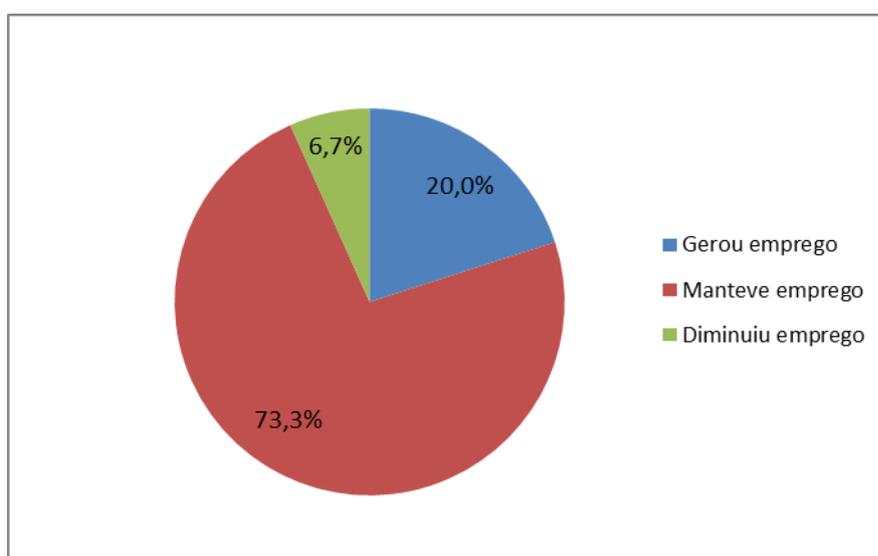


Figura 19. Geração de emprego pelos mutuários em 2014

Fonte: Resultado da pesquisa.

França Filho *et al.* (2012) apontam para o microcrédito como um capital estratégico capaz de desenvolver a comunidade onde está inserida, assim como o Programa de

Microcrédito Produtivo Orientado, prevê o combate à desaceleração do crescimento do emprego verificado desde o ano de 2012 (Ministério do Trabalho e Emprego, 2017). Neste sentido, o caso estudado aponta para um crescimento no emprego de 30 para 44 postos de trabalho.

5.5 EFEITO DO MICROCRÉDITO NA FAMÍLIA

Nesse item serão discutidos os efeitos do microcrédito na família do mutuário, envolvendo itens como acesso à saúde, aquisição de veículos e eletroeletrônicos. Será verificada, também, a percepção dos mutuários ante a capacitação e suas carências requeridas, assim como, os principais benefícios e carências percebidas pelos mutuários a cerca do programa de microcrédito.

Pode ser verificado na Figura 19 que a faixa de renda de mais de cinco salários mínimos representava 23,3% da amostra antes do microcrédito passando para 36,6% dos mutuários após a sua concessão. Na faixa superior a quatro até cinco salários mínimos o percentual cai de 20,0% para 10,0%; na faixa superior a três até quatro salários mínimos sobe de 13,3% para 23,3%; na faixa superior a dois até três salários mínimos cai de 20,0% para 13,3%; na faixa superior a um até dois salários mínimos cai de 20,0% para 13,3%; e por fim, na faixa de até um salário mínimo permanecendo inalterada em 3,3% entre o antes e o depois da concessão.

Nota-se neste caso, a queda do percentual de mutuários nas faixas de renda maior que 1 até 2 (6,6%), maior que 2 até 3 (6,6%) e maior que 4 a 5 salários mínimos (10,0%), que refletiu no aumento do percentual nas faixas superior de 3 até 4 que cresceu (10,0%) e superior a 5 que cresceu (13,3%). O que pode indicar uma tendência ao deslocamento dos mutuários para as faixas de maior renda a direita da Figura 20.

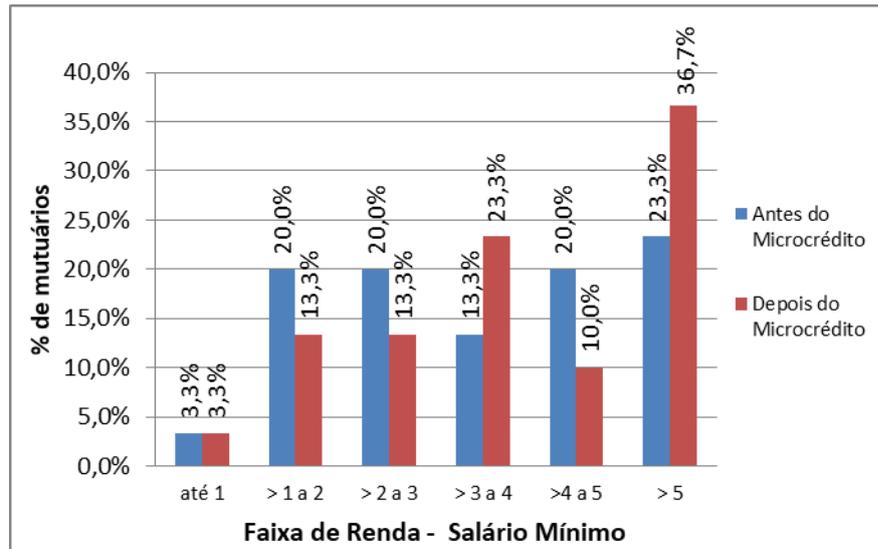


Figura 20. Faixas de renda dos mutuários em 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa.

Niño-Zarazúa (2013) relata no caso mexicano assim como Rahman, Luo & Minjuan, (2015) no caso chinês, que se geraram melhores resultados quanto mais acima da linha da pobreza os mutuários se encontram. E, portanto, os casos estudados demonstram uma concentração maior no topo das faixas de renda estipulados na pesquisa, o que favorece melhores resultados nestes empreendimentos.

A Figura 21 demonstra que nos casos pesquisados o aumento da renda foi maior no público feminino, coincidindo com as afirmações de Gonzaleza, Righettib & Di Serioc (2014) no atendimento a comunidades paulistanas com uma importante relação de gênero feminino com o crescimento do negócio. Verifica-se a predominância do gênero feminino no aumento da renda em 50,0% dos casos, seguido por 42,8% que mantiveram a renda inalterada e 7,1% que diminuíram sua renda após o financiamento. Diferentemente do gênero masculino, em que, os que aumentaram a renda representaram apenas 25,0% deste grupo, seguido pelos que mantiveram a renda inalterada em 68,7% dos casos e dos que diminuíram sua renda com 6,2% dos casos. Isso demonstra, por certo, uma tendência maior ao gênero feminino obter melhores incrementos de renda após a concessão do financiamento.

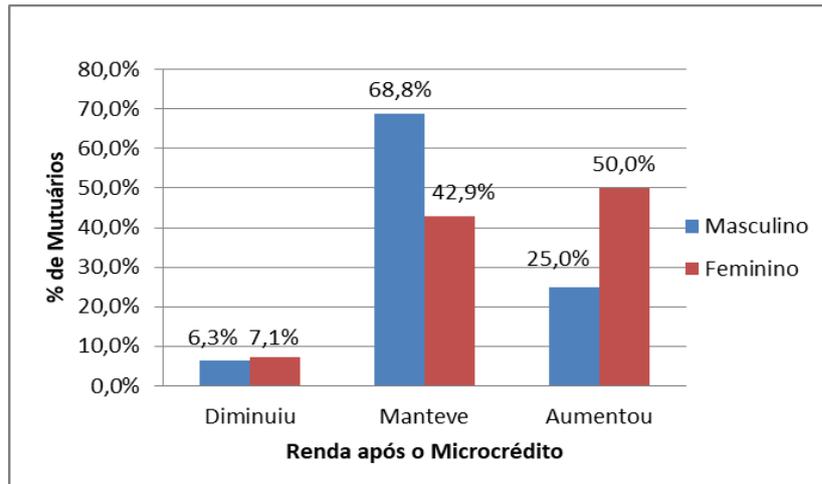


Figura 21. Faixas de renda do mutuários por gênero em 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa.

A Figura 22 apresenta a relação do aumento da renda nos grupos que tiveram seu primeiro contato com o programa e os que já tiveram operações replicadas uma ou duas vezes. Dentre os que tiveram em 2014 sua primeira operação de microcrédito, 30,0% aumentaram sua renda, 65,0% mantiveram a renda inalterada e apenas 5,0% a diminuíram. Já quando tratamos de mutuários veteranos no programa, estando pelo menos na sua segunda operação contraída, os que aumentaram sua renda no período representam 50,0% dos casos, seguido por 40,0% que mantiveram a renda inalterada e 10,0% que diminuíram, demonstrando que a replicação de operações e maior tempo de permanência no programa, neste caso, tende a gerar maiores percentuais de aumento na renda dos mutuários.

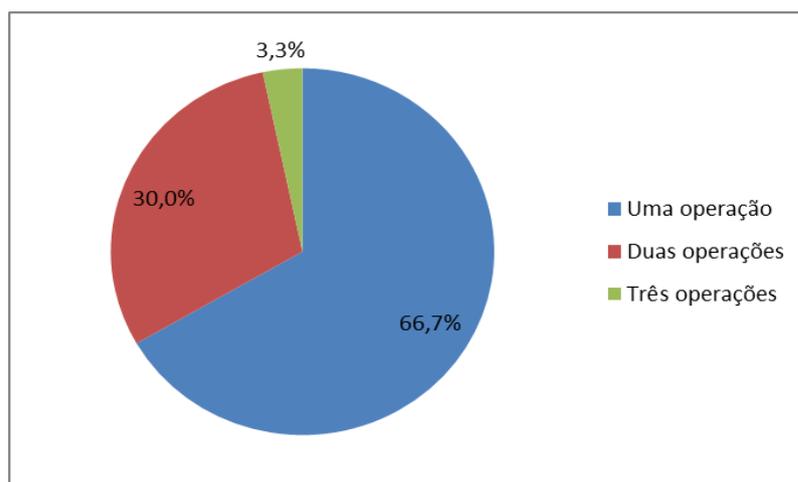


Figura 22. Aumento de renda em relação a operações até 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa.

Este dado corrobora com o estudo de Kulb *et al.* (2015) que indica o caso do *Microfinance Bank* da Tunísia gerador de melhores resultados naqueles negócios com maior antiguidade de permanência no programa.

A Figura 23 apresenta o percentual de mutuários que aumentaram e mantiveram sua renda após a utilização do microcrédito em relação a sua necessidade de recorrência a outras fontes de capital próprio ou de terceiros. O percentual de 54,5% que aumentaram a renda e que recorreram a outras fontes de capital pode indicar que o microcrédito no seu intuito de gerar renda, não está sendo suficiente para atender seu propósito à medida que, apenas 45,4% aumentaram sua renda com a utilização exclusiva de capital provindo do programa de microcrédito. Já dentre os que apenas mantiveram sua renda inalterada, 58,8% concretizaram seus investimentos com capital exclusivo do programa de microcrédito. E ainda que, 41,18% ficaram a mercê de outras fontes próprias ou do mercado tradicional, podendo indicar que o microcrédito não disponibilizou a quantidade de capital necessário para concretizar o incremento de renda.

Portanto, o microcrédito aplicado nos casos pesquisados pode estar sendo insuficiente quanto aos valores financiados, colocando o empreendedor a mercê de altas taxas de juros e de utilização de capital próprio (implicando em custo de oportunidade, desfazimento de economias ou bens da família) para concretizar seu investimento. No intento de fomentar a atividade empreendedora com um capital estratégico, capaz de agir na geração de emprego e renda, se torna relevante à análise da adequação dos valores emprestados a patamares suficientes para execução de projetos do porte do público alvo do programa.

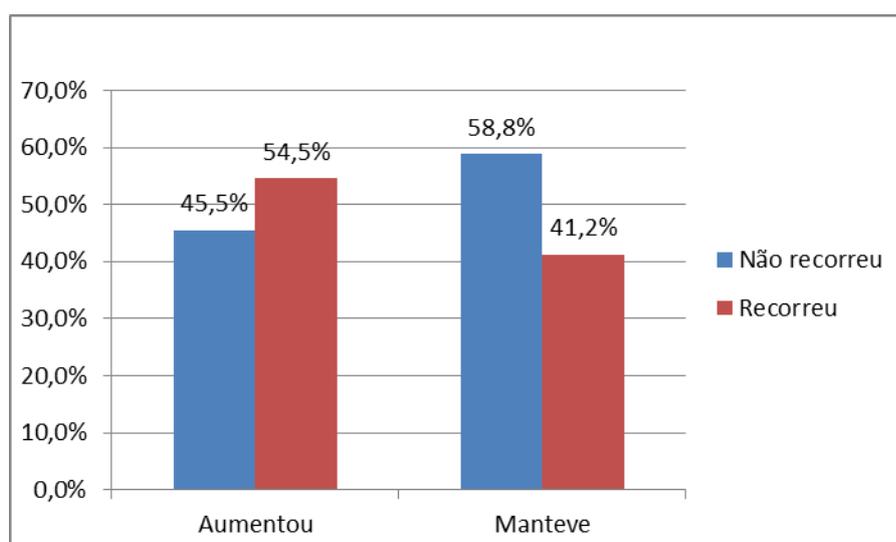


Figura 23. Dinâmica entre renda e recorrência a outras fontes de capital em 2014

Fonte: Resultado da pesquisa.

A Figura 24 apresenta o percentual de casos que apontam uma melhoria na sua qualidade de vida após tomarem o microcrédito. Entre outros, a Figura 25 apresenta um dos principais itens apontados pelos mutuários do programa que percebem uma melhor qualidade de vida da família.

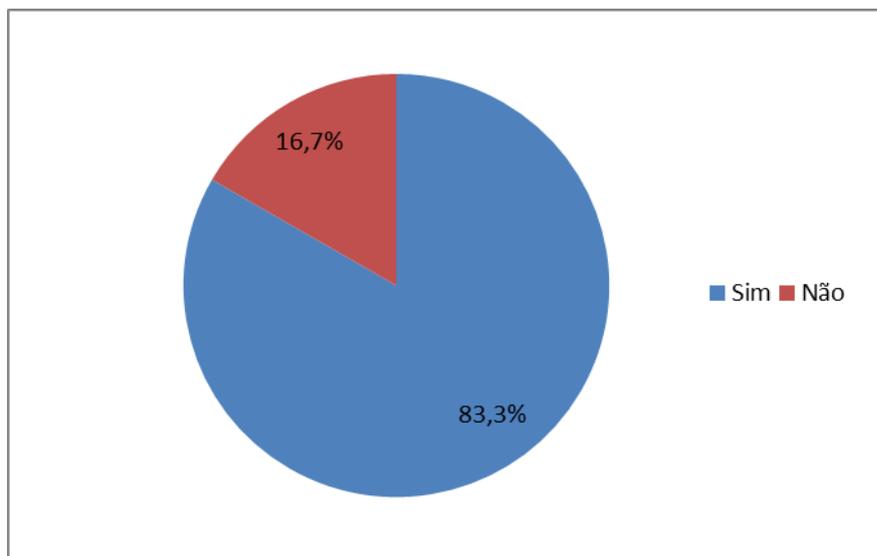


Figura 24. Melhoria da qualidade de vida percebida pelos mutuários de Microcrédito em Francisco Beltrão em 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa.

A Figura 25 indica o tipo de acesso à saúde pelos mutuários do programa antes e depois da concessão do microcrédito em 2014. Verificou-se a migração de parte dos casos abordados, do sistema público para outras opções que implicam em custo, como o atendimento particular e o plano de saúde. Vale ressaltar que, individualmente, 23,3% dos mutuários migraram para consideradas melhores opções de acesso a saúde enquanto apenas 3,3% pioraram seu tipo de acesso.

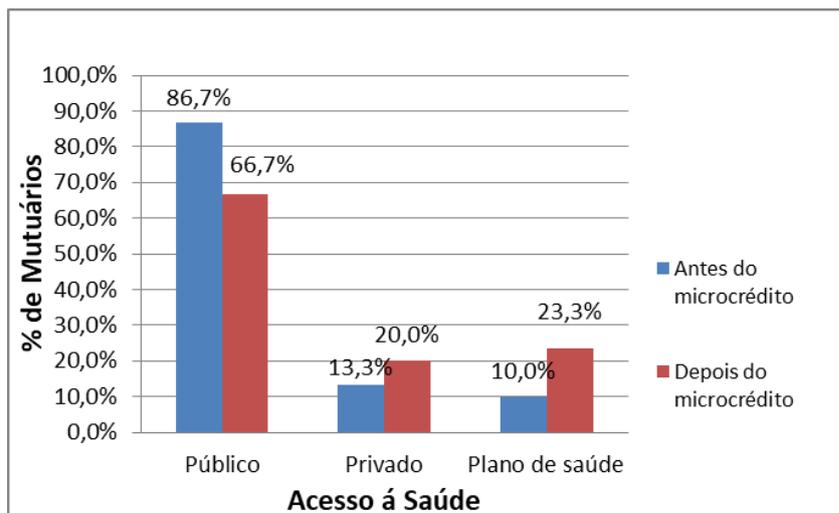


Figura 25. Acesso à saúde pelos mutuários antes e depois de 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa

A Figura 26 demonstra o percentual de mutuários que tiveram sua renda aumentada após o microcrédito com reflexo direto no melhor acesso a saúde na rede particular e a planos de saúde. Dentre aqueles que melhoraram a renda, 36,3% melhoraram seu acesso à saúde, enquanto entre aqueles que mantiveram a renda inalterada apenas 23,5% declararam tal benefício. Os dados indicam que dentre aqueles que tiveram sua renda aumentada houve um maior reflexo positivo na qualidade do acesso a saúde destas famílias.

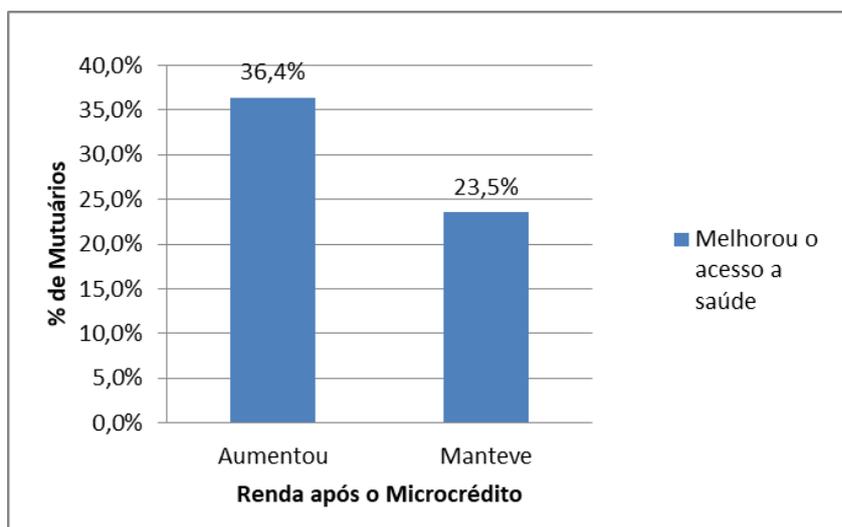


Figura 26. Acesso a saúde em relação renda dos mutuários após 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa

A Figura 27 apresenta o percentual de mutuários que adquiriram automóvel após a concessão do microcrédito. Dos 56,6% que efetuaram esta compra, 54,9% se utilizaram de

financiamento para tal aquisição, aumentando suas obrigações financeiras com taxas maiores do que a aplicada no Microcrédito Produtivo Orientado.

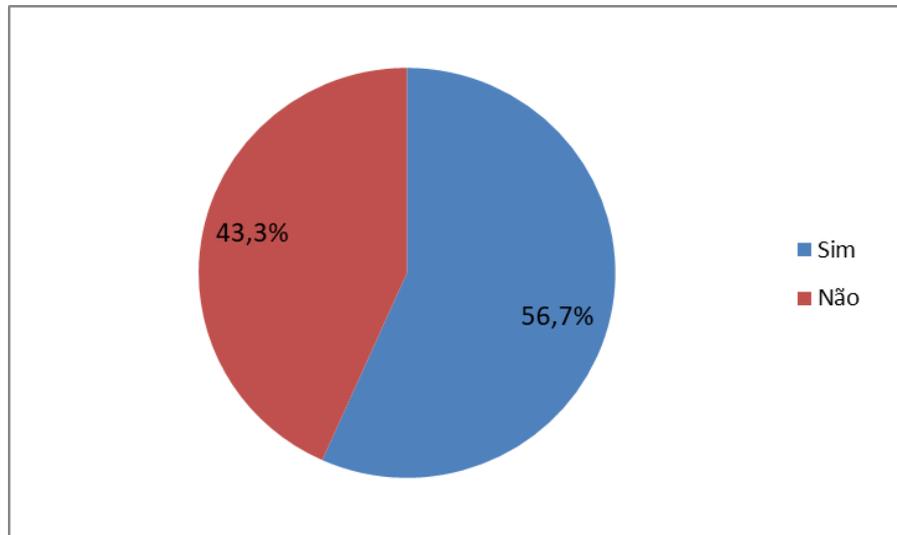


Figura 27. Percentual de Mutuários que adquiriram automóveis após 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa

Dentre os motivos declarados para a aquisição de novos veículos se destaca a “troca por modelo mais novo” com 55,5%, seguido pela “adequação às necessidades da família” com 33,3% e apenas 11,1% com o objetivo específico de “adequação as necessidades do próprio negócio”, conforme demonstrado na Figura 28.

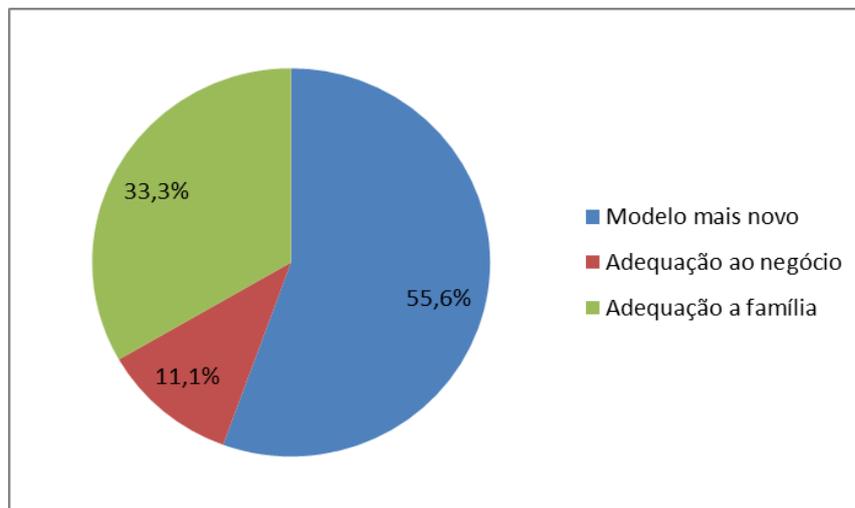


Figura 28. Motivos para a compra de automóvel após 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa

A Figura 29 apresenta a quantidade de mutuários que adquiriram automóvel após a concessão do microcrédito por faixa de renda e também a quantidade de operações que tiveram financiamento envolvido no negócio. De modo que na faixa superior a 5 salários

mínimos, 9 mutuários adquiriram veículos no período do microcrédito e que apenas 3 destes contraíram financiamento para sua viabilização. Na faixa superior a 4 até 5 salários mínimos o único caso verificado utilizou financiamento; na faixa superior a 3 até 4 salários mínimos 5 mutuários adquiriram veículo, dos quais 3 sob regime de financiamento; superior a 1 até dois salários mínimos nenhum caso registrado e, por fim, um único caso verificado e com financiamento na faixa até um salário mínimo. Foi verificado, portanto, que entre os mutuários com faixa de renda superior a 5 salários mínimos 66,6% efetuaram a compra a vista, assim como 40,00% da faixa de mais de 3 a 4 salários mínimos. Neste sentido, destaca-se que quanto maior a renda do mutuário menor a necessidade de contrair outras dívidas. O programa de microcrédito não admite a aquisição de automóveis, mas mesmo assim, o aumento da renda dos mutuários, aumenta a chance de que esta aquisição ocorra sem recorrer a maiores taxas de juros no mercado tradicional.

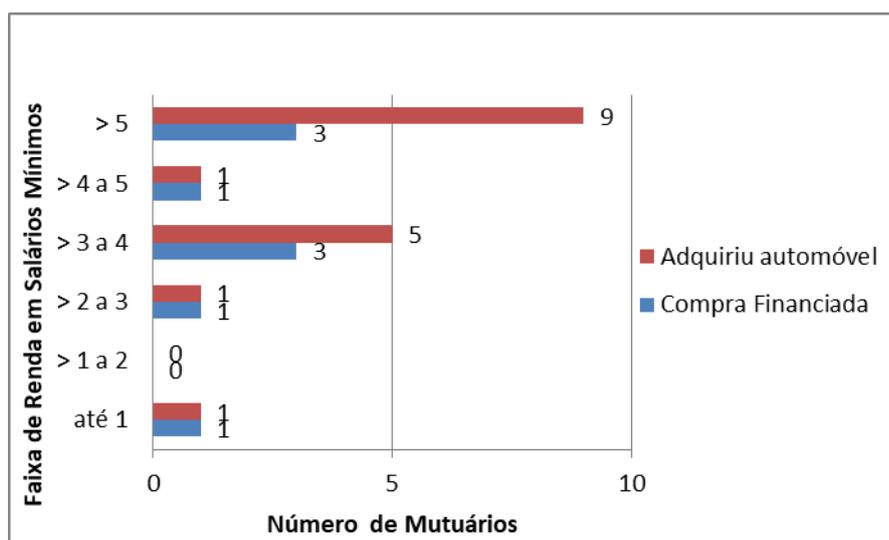


Figura 29. Mutuários que adquiriram automóvel e financiaram após 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa

Foi verificado que 70,0% do total de mutuários adquiriram algum eletroeletrônico após a concessão do microcrédito conforme apresentado na Figura 31 sendo que 36,6% do total chegaram a adquirir mais de um item neste mesmo período.

A Figura 30 apresenta ainda o percentual de mutuários que adquiriram eletroeletrônicos após a concessão do microcrédito. Pode ser observado um percentual maior (81,8%) de casos que tiveram aumento de renda e efetuaram consumo deste tipo de bem no período. Enquanto os que mantiveram a mesma renda aparecem com um percentual de consumo menor (64,7%).

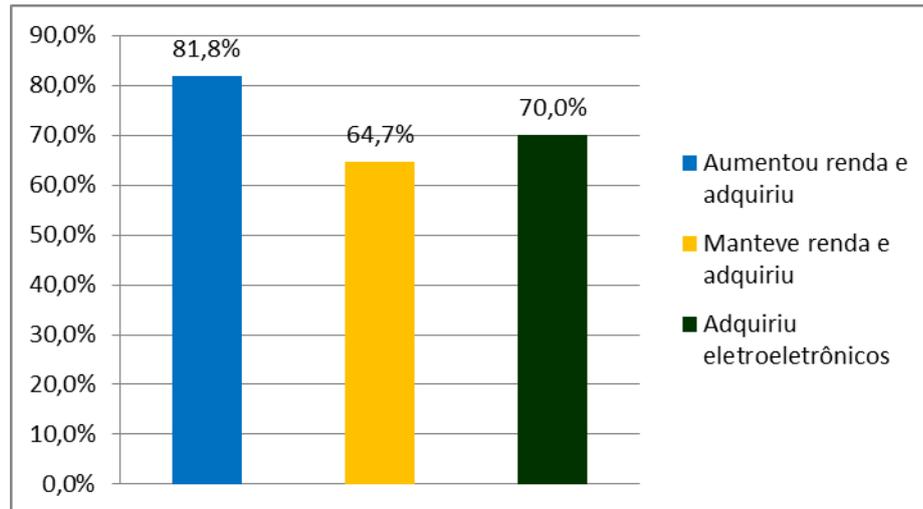


Figura 30. Percentual de mutuários que adquiriram eletroeletrônicos em relação a renda.

Fonte: Resultado da pesquisa

Tais informações sugerem, portanto, que o microcrédito concedido pela Sala do empreendedor possa ter corroborado para a percepção positiva do mutuário quanto a sua qualidade de vida, aumento da renda, acesso à saúde e bens de consumo. Verificado inclusive com maior amplitude naqueles mutuários que obtiveram aumento de renda após o financiamento dos seus projetos, o que credencia a dizer que o ingresso no programa de microcrédito se apresenta salutar às atividades do negócio e as famílias destes empreendedores.

5.5.1 Percepção dos Benefícios e Dificuldades na Operação

Os mutuários do microcrédito quando questionados sobre recomendações, sugestões ou críticas ao programa de microcrédito do qual participam apresentaram aspectos estratificados em pontos positivos e negativos percebidos conforme apresentado a seguir.

A Figura 31 deixa clara a percepção de que a taxa de juros reduzida oferecida pelo programa de microcrédito se apresenta como o maior diferencial positivo percebido para o próprio negócio (46,0% das citações). O adjetivo “ótimo” foi citado em 20,0% dos casos, referindo-se ao programa de microcrédito, assim como 6,6% de citações cada para os demais, como a agilidade no atendimento, burocracia adequada (não diferente do sistema bancário tradicional) e facilidade de concessão. O item confiança depositada na figura do pequeno empreendedor (pela instituição concessora) chama atenção, possivelmente atrelada ao limite de crédito, garantias, taxas aderentes a um público não atendido estrategicamente pelo sistema

bancário antes da política pública do Microcrédito Produtivo Orientado. Outro fator que chama a atenção se encontra na preocupação do mutuário com a continuidade do programa de microcrédito no apoio aos pequenos negócios, possivelmente por perceber esta política pública como caminho para a escassez de capital para este público.

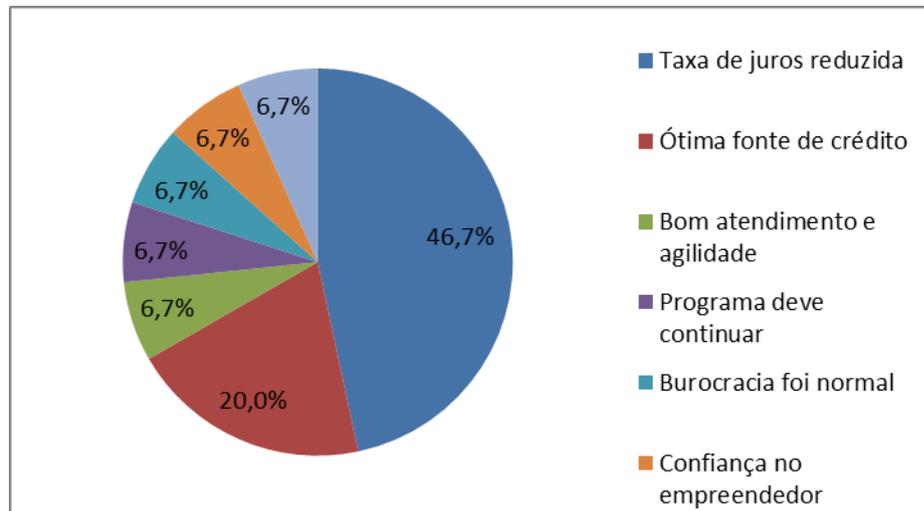


Figura 31. Benefícios percebidos pelos mutuários após 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa

Já quanto às dificuldades apontadas na Figura 32, se destaca a necessidade de liberar maiores valores financiados, que se confirmam pelos 43,3% de mutuários que declaram ter sido o capital “pouco suficiente” ou “insuficiente” para o investimento efetuado. E ainda pelo percentual de 52,6% destes casos que recorreram a outras fontes complementares de maior custo de capital ao ponto de influenciar negativamente no aspecto custo financeiro do investimento e do próprio negócio.

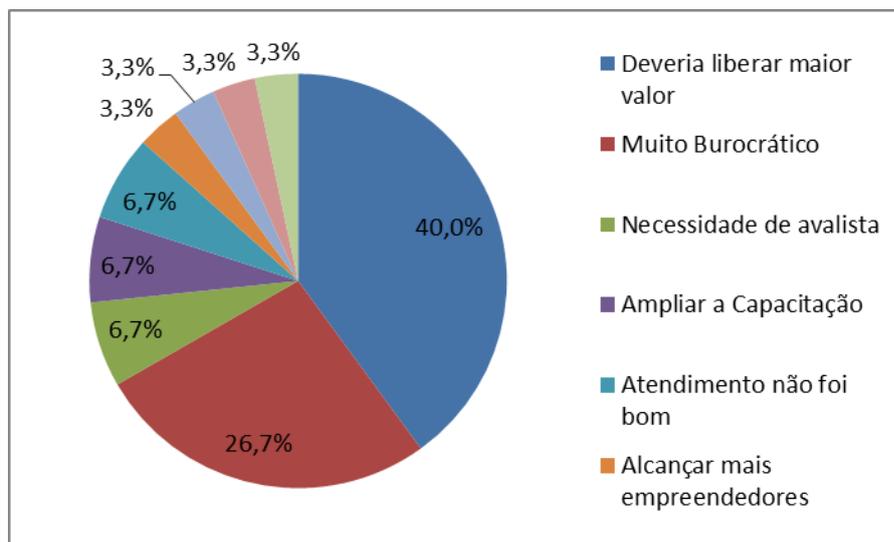


Figura 32. Dificuldades percebidas pelos mutuários em 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa

O fator burocracia com 26,6% e necessidade de avalista com 6,6% estão diretamente ligados à sustentabilidade do programa de microcrédito, voltado a um público que muitas vezes não possui informações comprovadas (assimetria da informação) e que podem, justamente por isso, lhes colocarem a margem do crédito tradicional ou gerarem taxas mais elevadas (condizentes com a mitigação de risco aplicado pela rede bancária tradicional).

Assim, as dificuldades apontadas parecem estar ligadas a necessidade de suprimir a assimetria da informação que assola operações em negócios de administração pouco documentadas e sem grande histórico para análise de risco. E que se reflete diretamente na capacidade de pagamento máxima admitida, calculada pela instituição concessora e por isso determina um teto limite de montante disponibilizado para o financiamento, possivelmente aquém da necessidade real de investimento dos pequenos negócios.

A capacitação aparece aqui como uma carência, em apenas 6,6% das citações. Embora este item seja condição para o incentivo da aplicação de uma taxa de juros ainda menor para seus participantes, ainda assim não foi capaz de produzir uma adesão mais representativa nos contratos celebrados no ano de 2014, onde apenas 16,66% (Figura 33) participaram da capacitação.

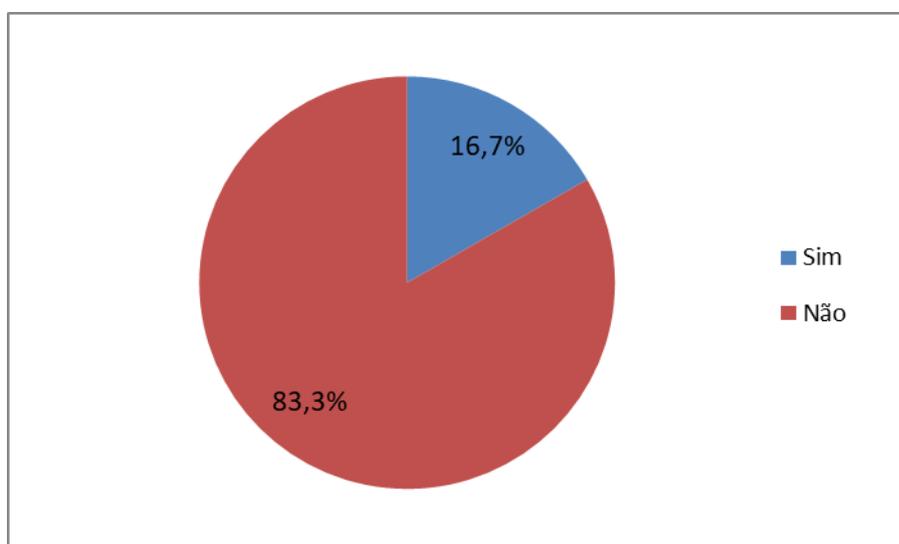


Figura 33. Participação dos mutuários na capacitação em 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa

Os empresários que participaram da capacitação demonstraram diferentes percepções quanto à mesma, sendo que 46,1% consideraram-na como “suficiente”, 7,6% como “pouco suficiente” e 46,6% como “insuficiente”.

As carências verificadas pelos mutuários quanto à capacitação do microcrédito foram o conhecimento de gestão, inovação, vendas, economia e finanças. Assim como 3 mutuários

não souberam expressar qual sua carência de conhecimento que poderia ser atendida pela capacitação, conforme Figura 34.

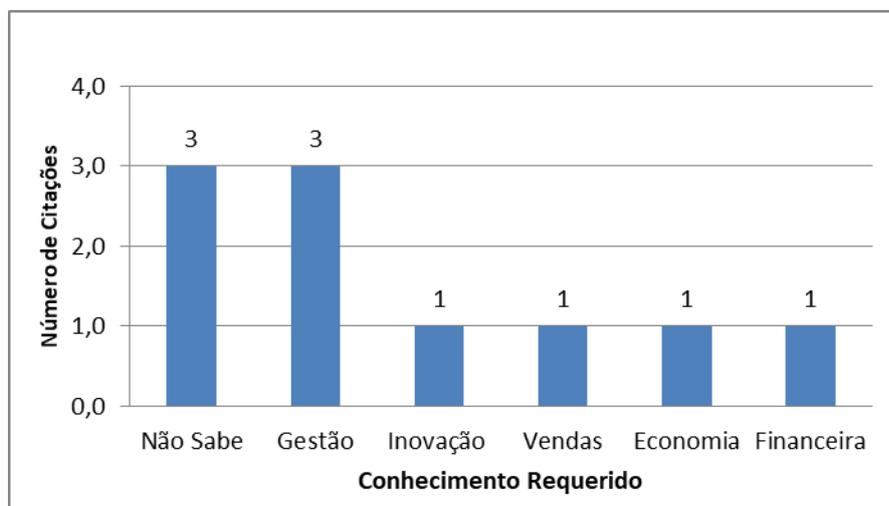


Figura 34. Carências da capacitação percebidas pelos mutuários em 2014.

Fonte: Resultado da pesquisa

Vale lembrar aqui Kulb *et al.* (2015) no relato do grupo *vinya WA AKA* no Quênia que teve, na capacitação para o crédito, um promotor para atividades estagnadas e identificação das capacidades de comunidades carentes, como geratriz do desenvolvimento econômico. No caso aqui estudado, não se reflete em uma adesão maciça a capacitação, possivelmente por se tratar de negócios relativamente mais estruturados, o grau de escolaridade, renda e índice de desenvolvimento humano da região diferenciado do caso africano. Mesmo assim, não exclui a importância da capacitação, tanto para a mitigação de risco de crédito inerente a qualquer atividade financeira quanto por operar com *spread* bancários mais baixos, como para o desenvolvimento e perenidade dos pequenos empreendimentos.

A citação de que o atendimento não teria sido bem conduzido foi efetuada por um mutuário que pessoalmente percebeu dificuldades nos trâmites da concessão, mas que não impediram a concretização do investimento em seu negócio.

Já a citação de que as taxas poderiam ser ainda menores ou de que as taxas do microcrédito aumentaram com 3,3% cada das citações, se confirmam naqueles mutuários prospectados pela Sala do Empreendedor, para a replicação do crédito e que verificaram a elevação das taxas de juros (seguindo o movimento do mercado de crédito brasileiro após 2014), mas que ainda assim coloca a taxa de juros aplicada pela instituição de microcrédito aqui estudada, em níveis abaixo dos operados no mercado bancário tradicional.

Além disso, com 3,3% das citações cada, os itens referentes a alcançar mais empreendedores e a aumentar o público alvo do programa, aparecem em sentidos bem

distintos. O primeiro ligado a percepção da necessidade de pulverizar e difundir o programa para maior número de pequenos negócios e o segundo, ligado à percepção de que a fragilidade insipiente dos pequenos negócios, pode se projetar para além do limite de faturamento atualmente definido para o público alvo do programa.

Portanto, o Microcrédito Produtivo Orientado ratifica seu efeito na qualidade de vida das famílias atendidas e com maior intensidade naqueles empreendimentos que obtiveram aumento da renda, ao ponto de ter amplificado o acesso à saúde, aquisição de bens, aquisição de automóveis e melhoria na qualidade de vida com maior intensidade para este público. E ainda representando uma tendência ao aumento da renda para as faixas mais elevadas, com a sua diminuição percebida em apenas dois casos pesquisados, representando 6,6% dos mutuários.

5.6. ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO

Este item apresenta a análise e interpretação dos resultados da pesquisa segundo os seus objetivos propostos ao ponto de responder a pergunta da pesquisa sobre a suficiência de capital para os pequenos negócios atendidos pela Sala do Empreendedor de Francisco Beltrão no ano de 2014.

Assim, no que diz respeito ao o **objetivo específico (a)**, na caracterização do perfil do empreendedor que contraiu financiamento do programa de microcrédito no ano de 2014, verificou-se que a maior parte dos mutuários era possuidora de imóvel próprio, com destaque para aqueles com idade situada na faixa acima da média dos 40,8 anos. As maiores faixas de renda e propriedade de imóveis ocorreram justamente nesta faixa de renda, o que indica a possibilidade de maior estabilidade financeira no caso dos mutuários mais velhos. Já quando se analisou a relação da idade dos mutuários com o crescimento da renda foi possível verificar um maior incremento naqueles empreendimentos de pessoas com idade inferior a média de 40,8 anos. Neste caso, o aumento da renda ocorreu em 50,0% dos casos, enquanto naqueles com idade superior a média, com apenas 25,0% percebendo-se, desse modo, o aumento de renda após a concessão do microcrédito. Portanto, há indícios de que mesmo na condição de maior estabilidade financeira favorecendo os empreendedores de maior idade, quanto à renda e propriedade, ainda assim o programa de microcrédito pôde promover um maior impacto positivo no crescimento da renda justamente nos empreendedores mais jovens.

Há o apontamento para a maior ocorrência de casados, com filhos e no mínimo o ensino médio completo, suplantado o percentual de 70,0% dos casos. Os programas de microcrédito que comumente são identificados como genuinamente femininos, nesta pesquisa não se confirma, com um percentual de mutuários ligeiramente superior no público masculino. Em que pese, ainda neste caso, a verificação da média de idade do público feminino maior do que a do masculino, além de demonstrar maior crescimento de renda. Dessa maneira, o IDH da cidade de Francisco Beltrão, acima da média nacional, parece interferir diretamente na caracterização do empreendedor mutuário do programa de microcrédito.

Com relação ao segundo **objetivo específico (b)** que buscou caracterizar a natureza do recurso tomado e seu efeito nos empreendimentos, verificou-se que os negócios pesquisados se concentraram principalmente na atividade de serviços, seguida pelo comércio e com uma discreta presença de indústria. Cerca de dois terços dos negócios estudados foram fundados entre o ano de 2010 e 2014. A maioria dos negócios possui sede própria, com destaque neste último para o setor de serviços. Neste sentido, o setor de comércio tem na sede alugada seu principal uso, possivelmente explicado pela necessidade de pontos comerciais adequados ao varejo como fator preponderante a esta atividade.

O aumento do faturamento dos mutuários entrevistados aconteceu em 70,0% dos casos, não refletindo necessariamente no acréscimo de renda de cada família, possivelmente explicada pela possibilidade de reinvestimentos e reestruturação financeira do próprio negócio. Ainda assim, 90,0% dos mutuários abordados declararam a importância do programa para a sua atividade, mesmo sem ter nesta mesma proporção declarado um aumento de seu faturamento e de renda de suas famílias.

Quanto à idade dos negócios, há indícios de que aqueles fundados nos cinco anos anteriores a concessão do empréstimo tenham produzido um maior percentual no crescimento de renda das famílias em relação aos mais antigos. Tal incremento de renda também é verificado em maior percentual nos negócios originados na resiliência de antigos negócios não vingados, do que naqueles que deixaram um emprego formalizado para fundar sua primeira experiência empreendedora.

Ainda quanto ao tempo de existência dos empreendimentos abordados, os que aumentaram a renda possuíam uma média de 5,60 anos de constituição, contra 6,6 anos daqueles que mantiveram e 7,9 anos daqueles que diminuíram no mesmo período. Tendência esta que desaparece quase que por completo quando se eliminam os quatro empreendimentos com mais de 10,0 anos de constituição. No entanto, dentre aqueles empreendedores que

tiveram sua atividade anterior em um emprego formalizado, a média de tempo de constituição dos que aumentaram sua renda após o microcrédito foi de 6,2 anos. Enquanto a média de idade daqueles que se originaram de outra atividade empreendedora anterior e aumentaram a renda tiveram uma média de 4,2 anos de constituição. De maneira a evidenciar a possibilidade de que a antiguidade do negócio não apareça necessariamente como principal gerador de crescimento de renda, mas sim, a experiência adquirida na resiliência empreendedora da criação sucessiva de novos negócios. Esta possibilidade aviltada na pesquisa indica que o programa de microcrédito gere maior incremento de renda, entre aqueles que acumulam experiências em múltiplas tentativas.

Desta forma, o caráter de orientação do programa de microcrédito parece servir tanto para os empreendedores reincidentes e que buscam perenidade nos negócios, como para aqueles que encontraram na atividade atual uma alternativa de renda ante um último emprego formalizado e que carecem também por experiência. E, neste sentido, a adesão à qualificação promovida pela Sala do Empreendedor foi de apenas 16,6% dos empreendimentos, mesmo condicionada ao incentivo de taxas ainda mais baixas, ao ponto de colocar em xeque o caráter de orientação do programa nos casos aqui pesquisados.

Já quanto ao tipo de atividade, dentre os empreendedores entrevistados que tiveram seu faturamento baseado principalmente na prestação de serviços, 31,5% perceberam seu incremento de renda e 57,8% a manutenção do mesmo patamar de antes da concessão. E nos negócios com o faturamento principal baseado no comércio o aumento da renda foi declarado em 45,4% dos casos enquanto os que declararam ter mantido a mesma renda de antes do microcrédito alcançaram 54,5% dos casos. Estes dados podem indicar uma maior incidência de aumento relativo de renda no setor de comércio.

Foi detectado ainda que dois terços dos mutuários abordados tinha apenas uma operação de microcrédito contratada, talvez explicado pela predominância de novos negócios ou por uma eventual extrapolação do limite de faturamento que inviabilizaria sua permanência no programa. A maior incidência de incremento de renda ocorrida entre aqueles mutuários que tiveram suas operações replicadas (50,0% contra 30,0% com um único contrato) sugere que o maior tempo de permanência do programa interfere positivamente nos resultados dos empreendimentos.

Quanto às faixas de renda onde os mutuários transitaram depois da concessão do microcrédito, a pesquisa demonstrou a tendência a migração dos mutuários para as faixas de maior renda principalmente acima de 5 salários mínimos e mais de 3 e 4 salários mínimos, a partir do investimento financiado pelo programa. Esta transição ocorre a partir da diminuição

das faixas mais baixas, de maior que 1 e 2 salários mínimos, maior que 2 e 3 salários mínimos e maior que 4 e 5 salários mínimos.

Os financiamentos contraídos para investimento foram na maioria dos casos acima da faixa de R\$10.000,00 e com o número de parcelas entre 24 e 36 meses. Os mutuários que perceberam o microcrédito como insuficiente ou pouco suficiente, somaram 43,33% dos entrevistados, sendo que estes mesmos precisaram recorrer a outras fontes de capital próprio ou de terceiros para concluir seus projetos. Em 52,63% destes casos tais mutuários contraíram outros empréstimos, como única fonte alternativa, mesmo que com possíveis taxas de juros mais caras e inadequadas ao investimento. Mesmo assim, por mais que os mutuários tenham sacrificado suas margens no custo de oportunidade do uso de capital próprio (economias da família ou rescisão do antigo emprego), ou de possíveis taxas inadequadas ao investimento promovidas por terceiros (empréstimos pessoais ou parcelamento com fornecedores) os que precisaram recorrer a estas alternativas, produziram como efeito um maior percentual de mutuários percebendo o crescimento de renda das famílias, do que nos casos daqueles que se utilizaram unicamente do microcrédito como fonte. De maneira a admitir a premissa de que o capital para investimento não tenha sido suficiente para a concretização de seus projetos, mesmo que viáveis ao porte de cada negócio e estando adequadamente enquadrados como público alvo do programa. Tais fatos apontam para uma revisão sobre os limites de crédito do público alvo do programa nacional de microcrédito, suas garantias, cálculo de risco e taxas, a ponto de suprir de maneira integral o capital para o desenvolvimento dos pequenos negócios público alvo a quem se destina.

Quanto ao tipo de investimento efetuado, os mais evidentes foram a aquisição de máquinas e equipamentos com 48,7% dos casos e construção ou reforma com 30,7%. A insuficiência ou pouca suficiência de capital foi percebida em 42,8% naqueles investimentos destinados a construção ou reforma, com similar representatividade nos setores de serviço, comércio e indústria. Já em se tratando de máquinas e equipamentos, a prevalência aconteceu sobre o setor de serviços, embora tenha havido a diminuição quanto à percepção da não suficiência de capital para 28,57% dos casos. Possivelmente explicado pelos montantes menos expressivos de instrumentos para a consecução das atividades ligadas ao setor de serviços e que não acontecem quando os investimentos envolvem a construção civil.

A percepção dos mutuários quanto aos benefícios gerados pelo financiamento do microcrédito apontou para os itens desconto na compra à vista, aumento no faturamento e aumento no lucro como mais evidentes e que somados alcançaram 52,0% dos casos. Sendo

que no grupo dos que aumentaram sua renda após a concessão do microcrédito tais itens somados alcançaram 71,7% dos casos, o que amplifica sua importância.

A geração de empregos foi declarada por 20,0% dos mutuários abordados atendidos e que foram responsáveis por um crescimento líquido da amostra comparada após a concessão do microcrédito de 30 para 44 postos de trabalho. Isso representa um acréscimo de 46,6% na geração de emprego neste período o que corrobora com as premissas do programa de microcrédito na geração de renda e emprego, além de interferir de maneira muito positiva na economia das comunidades onde estes empreendedores estão inseridos.

Finalmente, constatou-se o prenúncio do expressivo percentual de mutuários que atestaram a insuficiência de capital para o investimento, em negócios com provável pleno enquadramento no programa, com reflexos positivos no faturamento, geração de empregos e na renda, mas que ainda precisam recorrer a fontes de capital alternativas ao microcrédito para lograrem êxito.

Para o atendimento do último **objetivo específico (c)**, que buscou verificar possíveis efeitos sociais do microcrédito, presume-se algum efeito gerado as famílias, identificado na percepção de uma melhoria na qualidade de vida em 83,3% dos casos. Essa maioria vem ao encontro da percepção dos mutuários sobre avanços importantes no seu acesso à saúde, aquisição de bens como eletroeletrônicos e automóveis neste período.

O melhor acesso à saúde se manifesta no crescimento do número de mutuários que utilizaram a saúde particular e os planos de saúde, em relação aos casos que permaneceram ou migraram para o acesso público e gratuito no período após a concessão do microcrédito. Com destaque para aqueles que obtiveram aumento de renda no período, como os que mais melhoraram seu acesso a saúde na proporção de 36,3% para 23,5% dos que mantiveram a renda inalterada no período. De maneira que o aumento de renda sugere a intensificação na destinação de recursos da família para os melhores acessos a saúde pelos mutuários do programa de microcrédito.

No quesito aquisição de automóvel pode-se destacar que 56,6% dos mutuários abordados efetuaram sua compra mesmo que assumindo financiamentos. E que os automóveis financiados ocorreram em percentual menos representativo nas maiores faixas de renda. E mesmo que apenas 11,1% dos casos o fizessem com o objetivo de atender a necessidade do próprio negócio, o acesso a este bem por meio de taxas de juros mais altas ainda assim não implicou na percepção de diminuição de renda da família.

Foram adquiridos eletroeletrônicos em 70,0% dos casos abordados, sendo que em 36,6% do total em mais de um item. Verificou-se que 81,8% dos casos que obtiveram

aumento da renda após sua concessão adquiriu estes benefícios a família. Já entre aqueles que mantiveram a renda inalterada este percentual cai para 64,7% dos casos, de maneira que o aumento da renda se reflete diretamente no acesso a estes bens de consumo pelas famílias dos mutuários do programa de microcrédito.

A percepção dos mutuários sobre benefícios e dificuldades encontradas no programa de microcrédito identificou os fatores percebidos como preponderantes e capazes de, tanto confirmar sua eficácia como promover ajustes em sua política. Neste sentido, 46,6% das citações envolveram o fator taxa reduzida do empréstimo como principal benefício, seguido pelo adjetivo “ótimo” em 20,0% dos casos, utilizado para expressar a própria percepção acerca do programa. O benefício mais identificado no Microcrédito Produtivo Orientado abarca a avidez por fontes de capital estratégico insipiente a iniciativa privada de pequenos empreendimentos e que encontrou historicamente, no sistema bancário tradicional, um campo árido ao desenvolvimento destes negócios.

Já quando se trata das dificuldades percebidas, destaca-se o fator ligado às quantidades emprestadas aquém de suas necessidades de investimento em 40,0% das citações, seguido pela burocracia encontrada no processo de concessão com 26,6% dos casos. No que se refere ao capital, as citações parecem corroborarem com os indicativos desta pesquisa acerca da insuficiência do capital emprestado para concretizar seu investimento. A questão burocrática pode estar identificada no fato de as instituições concessoras do microcrédito equacionarem a mitigação de risco de inadimplência, mesmo com a assimetria da informação de negócios pouco estruturados e com limitações quanto a garantias a oferecer. Nem por isso abdicando das diretrizes de uma política estratégica de geração de emprego e renda, na manutenção de taxas de juros mais baixas para compensar tais limitações. Haja visto que a utilização de *spread* bancários mais baixos seria justamente a característica precursora do microcrédito e que faz a mitigação de risco se basear tão somente na precária informação e garantias disponíveis, quanto na pertinaz percepção de seu agente de crédito. Portanto, a atuação do agente de crédito (e sua expertise) pode se constituir no diferencial de sucesso, em uma linha de crédito estratégica voltada para um público ávido por capital, mas desprovido de patrimônio material ou histórico de informações que o avalize.

6 CONCLUSÕES

Este estudo teve como objetivo conhecer os empreendedores e negócios atendidos junto a Agência de Fomento do Paraná na Sala do Empreendedor da Prefeitura Municipal de Francisco Beltrão no ano de 2014, a ponto de sugerir a insuficiência de capital para viabilizar os investimentos destes empreendedores. Neste intento, foram identificadas características a cerca do negócio, do crédito e do efeito da renda na vida de suas famílias.

Na caracterização do empreendedor, os casos dos mutuários da Sala do Empreendedor de Francisco Beltrão no Paraná sugerem uma realidade refletida na maior renda, maior emancipação do público feminino e maior posse de bens materiais do que em outros casos apontados na literatura. A maior precariedade incipiente ao caso de pequenos negócios informais que deram notoriedade ao microcrédito na iniciativa de Muhammad Yunus em Bangladesh, não são identificadas no público alvo de Francisco Beltrão por se tratarem de negócios com possível melhor estrutura, na maioria legalmente constituída e inserida em uma comunidade com desenvolvimento humano acima da média nacional. Contudo, nem por isso diminuiu sua importância ante aos pequenos negócios que procuram sua geração de renda na própria iniciativa privada.

O capital para investimento nos pequenos negócios abordados aparece em grande parcela não suficiente para concretizar seus projetos, o que demandaria por uma revisão acerca do papel do programa em realidades diversas daquelas encontradas em comunidades de maior carência econômica. Na crença de que os mutuários de Francisco Beltrão estiveram plenamente enquadrados como público alvo deste programa e que seus investimentos foram compatíveis com o porte de cada negócio, à medida que geram ganhos reais auferidos, entende-se que o suprimento de capital estratégico aos pequenos negócios fica aquém de suas reais necessidades, na procura por outras fontes de capital, utilizadas como subterfúgio em grande parcela dos pesquisados. Tais fatos demonstram que o dueto entre capital estratégico e a preocupação com a sustentabilidade desta política no risco bancário, interfere na justeza dos objetivos deste programa com a real necessidade de investimento desta grande parcela de mutuários. Mesmo assim, não deixa de promover a melhoria da qualidade de vida das famílias, refletida principalmente dentre aqueles que aumentaram sua renda como consequência do investimento financiado.

Constata-se assim, que o Programa de Microcrédito Produtivo Orientado pode estar cumprindo seu papel no desenvolvimento de pequenos negócios a medida que se mostra capaz de gerar emprego e renda. Os resultados obtidos talvez auxiliem na construção do

conhecimento sobre esta política de crédito, a fim de fomentar sua continuidade e modernização de forma a promover transformações no mercado em que estão inseridos.

A sugestão para futuras pesquisas fica na pretensão de obter dados acerca dos efeitos do microcrédito e sua suficiência em uma amostra censitária possibilitada, quem sabe, na parceria com instituições financeiras conessoras desta modalidade que inclua coleta de dados correlata em suas atividades. Estes dados poderiam amplificar os resultados aqui encontrados assim como enriquecer o banco de dados sobre cada mutuário do programa, ao ponto de diminuir a assimetria da informação, que é ponto chave na concessão de capital em quantidades adequadas e com baixas taxas de concessão.

REFERÊNCIAS

- Aagaard, P. (2011). *The global institutionalization of microcredit*. Regulation & Governance, v. 5, n. 4, p. 465-479.
- Adams, Dale W.; Vogel, Robert C. (2016). *Microfinance dreams*. Enterprise Development and Microfinance, v. 27, n. 2, p. 142-154.
- Agência de Fomento do Paraná. Disponível em: <http://www.fomento.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=1>. Acesso: 30/03/2017.
- André, C. (2002). *The welfare state and institutional compromises: From origins to contemporary crisis*. Regulation Theory. The State of the Art (Translated by Carolyn Shread), London and New York, Routledge, 94-100.
- Araújo, E. A., & Carmona, C. D. M. (2015). *Eficiência das Instituições de Microcrédito: uma aplicação de DEA/VRS no contexto brasileiro*. Production, 25(3), 701-712.
- Baklouti, I. (2013). *Determinants of Microcredit Repayment: The Case of Tunisian Microfinance Bank*. African Development Review, 25(3), 370-382.
- Banerjee, A. V. (2013). *Microcredit under the microscope: what have we learned in the past two decades, and what do we need to know?* Annu. Rev. Econ., 5(1), 487-519.
- Bardin, L. (2010). *Análise de conteúdo* (1977). Lisboa (Portugal): Edições, 70.
- Barros, I. S. T. (2012). *O Impacto do Microcrédito no Emprego em Portugal: Um estudo de caso*.
- Boni, V., & Quaresma, S. J. (2005). *Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais*. Em Tese, 2(1), 68-80.
- Beuren, I. M. (2009). *Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade*. 3ª Edição. São Paulo: Atlas.
- BNDES. BNDES microcrédito: evolução do desempenho. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-microcredito-empreadedor>. Acesso em: 08/05/2017.
- Bradley, S. W.; Artz, K.; Hulett, J. *The innovation necessity: Evidence from microcredit in the Dominican Republic*. Journal of International Development, v. 24, n. S1, p. S112-S121, 2012.
- Brasil. Ministério do Trabalho e Emprego. Fundo de Amparo ao Trabalhador. Disponível em: <http://portalfat.mte.gov.br/programas-e-acoas-2/programa-nacional-do-microcredito-produtivo-orientado-pnmpo/>. Acesso em: 05/06/2017.
- Caçador, S. B. (2014). *Impactos socioeconômicos do MPO: o caso do Nossocrédito no Espírito Santo*. Revista de Administração Pública, v. 48, n. 6, p. 1475-1502.
- Carpenter, J. & Williams, T. (2014). *Peer monitoring and microcredit: Field experimental evidence from Paraguay*. Oxford Development Studies, 42(1), 111-135.
- Castro, C. D. M. (2006). *A prática da pesquisa*. McGraw-Hill.
- Chliova, M., Brinckmann, J., & Rosenbusch, N. (2015). *Is microcredit a blessing for the poor? A meta-analysis examining development outcomes and contextual considerations*. Journal of Business Venturing, 30(3), 467-487.
- Chowdhury, H. R. (2016). *Joint-liability in microcredit: evidence from Bangladesh*. Atlantic Economic Journal, 44(1), 105-129.
- Corazza, G. (2006). *O Banco Central do Brasil: evolução histórica e institucional*. Perspectiva econômica, 2(1), 1-23.

- Cruz, P. R. D. C. (2016). *Notas sobre o financiamento de longo prazo na economia brasileira do pós-guerra*. *Economia e Sociedade*, 3(1), 66-81.
- De Mello Belluzzo, L. G. (2016). *O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados "globalizados"*. *Economia e sociedade*, 4(1), 11-20.
- De Mendonça, H. F., & Simão Filho, J. (2011). *Transparência do Banco Central e Mercado Financeiro: evidências para o caso brasileiro*. *Revista Brasileira de Finanças*, 9(1), 51-68.
- Degen, Ronald Jean. *Empreendedorismo: uma filosofia para o desenvolvimento sustentável e a redução da pobreza*. *Revista de Ciências da Administração*, v. 10, n. 21, p. 11, 2008.
- Dornelas, Jose Carlos Assis. *Empreendedorismo corporativo*. Elsevier Brasil, 2015.
- Dos Santos, L. M., Ferreira, M. A. M., Abrantes, L. A., & Silveira, S. D. F. R. (2009). *Investigação da Oferta de Crédito para Micro e Pequenas Empresas no Estado de Minas Gerais: uma abordagem por grupos estratégicos**/Supply of Credit Investigation into Micro and Small Enterprises in the Minas Gerais State: an approach by strategic groups/Investigación de la Oferta de Crédito para Micro y Pequeñas Empresas en el Estado de Minas Gerais: un enfoque por grupos estratégicos. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 11(31), 200.
- Dutt, Ravi; Sharma, R. K. (2016). *An empirical investigation in the role of micro-finance institutions fostering financial inclusion for women in haryana*. *Clear International Journal of Research in Commerce & Management*, v. 7, n. 4.
- Eriksen, S., & Lensink, R. (2015). *Measuring the impact of an ongoing microcredit project: evidence from a study in Ghana*. *Journal of Development Effectiveness*, 7(4), 519-529.
- França Filho, G. C. D., Júnior, S., Torres, J., & Rigo, A. S. (2012). *Solidarity finance through community development banks as a strategy for reshaping local economies: lessons from Banco Palmas*. *Revista de Administração (São Paulo)*, 47(3), 500-515.
- Ferreira, P. V. *Análise de cenários econômicos*. Curitiba: InterSaberes, 2015.
- Furtado, C. (2002). *Em busca de novo modelo*. *Revista de Economia Política*, 23(3), 88.
- _____. (2016). *O subdesenvolvimento revisitado*. *Economia e Sociedade*, 1(1), 5-19.
- Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6 ed. Editora Atlas SA.
- Global Entrepreneurship Monitor. GEM 2015. 2016. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/pesquisa-gem-empresendedorismo-no-brasil-e-no-mundodestaque9,5ed713074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD. Acesso em: 22/04/2017.
- Godoi, C. K., BANDEIRA-DE-MELLO, R., & Silva, A. D. (2006). *Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos*. São Paulo: Saraiva, 2.
- Gonzaleza, L., Righetib, C., & Di Serioc, L. C. (2014). *Microcrédito e Impacto Sobre a Geração de Renda: O Caso do Banco Real*. *Revista de Economia Contemporânea*, 18(3), 453-476.
- Gutiérrez-nieto, B. (2006). *Microcredit in the North: An institutional, impact and dependence analysis applied to the Spanish case*. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77(1), 21-52.
- Hassan, M. S., & Ibrahim, K. (2015). *Sustaining Small Entrepreneurs Through a Microcredit Program in Penang, Malaysia: A Case Study*. *Journal of Human Behavior in the Social Environment*, 25(3), 182-191.
- Hair, J., Babin, B., Money, A., & Samouel, P. (2005). *Fundamentos de métodos de pesquisa em administração*. Bookman Companhia Ed.

- Hunt, E.K.; Sherman, H.J. *História do pensamento econômico*. Trad. de Jaime Larry Benchimol. 25. ed. Petrópolis: Editora Vozes, 2010.
- IBGE Cidades. Produto Interno Bruto dos municípios, 2014. Disponível em: <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?codmun=410840&idtema=103>. Acesso em: 22/04/2017.
- IBGE Ipea-data. Grau de informalidade - definição III . Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. 17/11/2015. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>. Acesso em: 20/04/2017.
- Informações Gerenciais do PNMPPO - Ministério do Trabalho e Previdência Social - 2016. Disponível em: <http://pnmpo.mte.gov.br>. Acesso em: 16/03/2017.
- Informações Gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado 2014. Disponível em: <http://portalfat.mte.gov.br/wp-content/uploads/2016/03/RELAT%C3%93RIO-PNMPPO-4%C2%BA-TRI-2014.pdf>. Acesso em: 22/04/2017.
- Informações Gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado 2014. Ministério do Trabalho e Previdência Social. Disponível em: <http://portalfat.mte.gov.br/programas-e-acoes-2/programa-nacional-do-microcredito-produtivo-orientado-pnmpo/sistema-de-informacoes-do-pnmpo/>. Acesso em: 22/04/2017.
- Instituições habilitadas ao Microcrédito Produtivo Orientado em 2017. Ministério do Trabalho e Emprego. Disponível em: http://www3.mte.gov.br/sistemas/pnmpo/conteudo/instituicoes_habilitadas/default.asp. Acesso em: 22/04/2017.
- Ivo, G. D. A., Cruz, D. B. D. F., Chinelato, F. B., & Ziviani, F. (2016). *A expansão do crédito no Brasil: uma ferramenta para o desenvolvimento socioeconômico*. Gestão & Regionalidade, 32(95).
- Izidoro, Cleyton (org.). *Economia e política*. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014.
- Jones, C. I. (2000). *Introdução à teoria do desenvolvimento econômico*. Editora Campus.
- Lei Nº 11.110, de 25 de abril de 2005 – disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111110.htm. Acesso em: 22/04/2017.
- Lopes, H. C. (2015). *O desenvolvimento econômico: uma proposta de abordagem teórica evolucionária e institucionalista*. Estudos Econômicos (São Paulo), 45(2), 377-400.
- Kalecki, M. (1984). *Teoria de la Dinamica Economica: Ensayos Sobre los Movimientos Ciclicos y Alargo Plazo de la Economia Capitalista*.
- Keynes, J. M. (1982). *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Atlas.
- Kulb, C., Hennink, M., Kiiti, N., & Mutinda, J. (2015). *How Does Microcredit Lead to Empowerment? A Case Study of the Vinya wa Aka Group in Kenya*. Journal of International Development.
- Malhotra, N. K. (2006). *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. Bookman Editora.
- Marconatto, D. A., Barin-Cruz, L., & Pedrozo, E. (2016). *Lending Groups and Different Social Capitals in Developed and Developing Countries*. Revista de Administração Contemporânea, 20(6), 651-672.
- Neri, M. C. (2008). *Microcrédito: o mistério nordestino e o Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do Crediamigo*. FGV Editora.

- Neutzling, D. M., & Pedrozo, E. A. (2015). *Reinterpretação da destruição criadora de Schumpeter pela ótica da complexidade, estruturas dissipativas e rizoma*. InterSciencePlace, 1(6).
- Niño- Zarazúa, M. (2013). *Microcredit, Labor, and Poverty Impacts in Urban Mexico*. Review of Development Economics, 17(4), 747-762.
- Novelli, J. M. N. (2010). *A questão da continuidade da política macroeconômica entre o governo Cardoso e Lula (1995-2006)*. Revista de Sociologia e Política, 18(36), 227.
- Paraná – institucional Agencia de Fomento do Paraná (2017). Disponível em: <http://www.fomento.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=1>. Acesso: 05/06/2017.
- Pereira, A. D. C. (2007). Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO): descrição, resultados e perspectivas. *SEMINÁRIO BANCO CENTRAL SOBRE MICROFINANÇAS*, 6. Disponível em: <http://www.mtps.gov.br/empreendedorismo/pnmpo/publicacoes-pnmpo/item/604-programa-nacional-de-microcredito-produtivo-orientado-pnmpo-descricao-resultados-e-perspectivas>. Acesso em: 08/05/2017.
- Martinelli, D. P., & Joyal, A. (2004). *Desenvolvimento local e o papel das pequenas e médias empresas: experiências brasileiras e canadenses*. São Paulo: Manole.
- Pinho, D. B.; Vasconcellos, MAS. *Manual de Economia-Equipe de professores da USP*: São Paulo, 1998.
- Possas, M., & Dweck, E. (2008). *Modelo Micro-Macrodinâmico de Simulação*. Economia & Sociedade, 1-31.
- Prevedello, M. I., Pessali, H. F., & Almeida, F. (2013). *Desenho institucional e custos de transação: um estudo sobre a reestruturação do Programa Banco Social no Paraná*. Revista de Administração Pública, 47(1), 157-176.
- Puchalski, M. (2016). *Contato com a Fomento Paraná*. Disponível em: <mayarap@fomento.pr.gov.br>. Acesso em 14/10/2016.
- Rahman, M. W., Luo, J., & Minjuan, Z. (2015). *Welfare Impacts of Microcredit Programmes: An Empirical Investigation in the State-Designated Poor Counties of Shaanxi, China*. Journal of International Development, 27(7), 1012-1026.
- Relação Anual de Informações Sociais - 2015. Análise dos Principais Resultados. Disponível em: <http://trabalho.gov.br/dados-abertos> <http://pdet.mte.gov.br/rais?view=default>. Acesso em: 22/04/2017.
- Relatório de Desenvolvimento Humano (RDH) 2015 "O Trabalho como Motor do Desenvolvimento Humano" Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento Humano (PNUD). 2015. Disponível em: <http://www.br.undp.org/content/brazil/pt/home/library/relatorios-de-desenvolvimento-humano/relatorio-do-desenvolvimento-humano-200014.html>. Acesso em : 22/04/2017.
- Ribeiro, K. A., & do Nascimento, D. C. (2014). *Microcrédito como elemento de transformação social: um estudo sobre as contribuições do crediamigo no município de Juazeiro, BA*. Revista Sociais e Humanas, 27(1), 117-130.
- Securato, J. R., & Securato, J. C. (2009). *Mercado financeiro: conceitos, cálculo e análise de investimento*. São Paulo: Saint Paul Editora.
- Schumpeter, J. A. (1964). *História da análise econômica*. Fundo de Cultura.
- _____. (2013). *Capitalism, socialism and democracy*. Routledge.
- _____. (1982). *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro eo ciclo econômico*. São Paulo: Abril Cultural.

- Sigalla, R. J., & Carney, S. (2012). *Poverty reduction through entrepreneurship: Microcredit, learning and ambivalence amongst women in urban Tanzania*. *International journal of educational development*, 32(4), 546-554.
- Silva, W. A. C., Fonseca, R. D. F., & Santos, A. D. O. (2016). *Microbusiness Development and Quality of Life of Microentrepreneurs's Families*. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 17(4), 176-200.
- Singer, P. I. (2008). *Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas*. 7 ed. Contexto.
- Smith, A. (1981). *Riqueza das Nações* (Vols. I e II). Edição da Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa.
- Snow, D. R., & Buss, T. F. (2001). *Development and the role of microcredit*. *Policy Studies Journal*, 29(2), 296-307.
- Soares, M. M., Sobrinho, M., & Microfinanças, A. D. (2008). *O papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito*. Brasília: BCB.
- Soares, R. B., Barreto, F. A., & Azevedo, M. T. (2011). *Condicionantes da saída da pobreza com microcrédito: o caso dos clientes do Crediamigo*. *Estudos Econômicos* (São Paulo), 41(1), 119-142.
- Sochaczewski, A. C. *Financial and economic development of Brazil, 1952-1968*. 1980. Tese de Doutorado. London School of Economics and Political Science (University of London).
- Stake, R. E. (2005). *Qualitative case studies*.
- Stiglitz, J. E. (2002). *A globalização e seus malefícios*. São Paulo: Futura, 2(2).
- Stiglitz, J. E., & Walsh, C. E. (2003). *Introdução à microeconomia*. Campus.
- Stiglitz, J. E., & Charlton, A. (2007). *Livre mercado para todos*. Elsevier Brasil.
- Yin, R. K. (2015). *Estudo de Caso: Planejamento e Métodos*. Bookman editora.
- Yunus, M. (2008) *Um mundo sem pobreza: a empresa social e o futuro do capitalismo*. São Paulo: Ática.
- _____. (2010). *Criando um Negócio Social: como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade*. Elsevier.
- Zouain, D. M.; Barone, F. M. (2007). *Excertos sobre política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social: o MPO na era FHC*. In *RAP*, Rio de Janeiro, v. 41, n. 2, p. 369-380, mar./abr. 2007.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA APLICADO

Este questionário faz parte de uma pesquisa que tem por objetivo identificar se o programa de Microcrédito Produtivo Orientado, no Brasil surte o efeito esperado, na concessão de capital na quantidade certa para a geração de desenvolvimento econômico dos microempreendedores. **As informações serão utilizadas para fins de pesquisa e será de caráter sigiloso.**

A - QUALIFICAÇÃO DO(A) EMPRESÁRIO(A)

- 1 - Sexo: Masculino () Feminino ()
- 2 - Idade: _____
- 3 - Escolaridade:
- | | |
|-----------------------|------------------------------|
| Sem Estudo | (<input type="checkbox"/>) |
| Primário Incompleto | (<input type="checkbox"/>) |
| Primário Completo | (<input type="checkbox"/>) |
| Secundário Incompleto | (<input type="checkbox"/>) |
| Secundário Completo | (<input type="checkbox"/>) |
| Superior | (<input type="checkbox"/>) |
- 4 - Estado Civil:
- | | |
|------------------|------------------------------|
| Solteiro | (<input type="checkbox"/>) |
| Casado | (<input type="checkbox"/>) |
| Viúvo | (<input type="checkbox"/>) |
| Divorciado | (<input type="checkbox"/>) |
| Número de filhos | (<input type="checkbox"/>) |
- 5 - Onde mora:
- | | |
|-------------------|---|
| Imóvel próprio | (<input type="checkbox"/>) |
| Imóvel alugado | (<input type="checkbox"/>) |
| Imóvel de parente | (<input type="checkbox"/>) |
| Imóvel cedido | (<input type="checkbox"/>) |
| Pensão | (<input type="checkbox"/>) |
| Outro | (<input type="checkbox"/>) Qual _____ |
- 6 - Que atividade desenvolvia antes de começar o negócio: _____

B - QUALIFICAÇÃO DA EMPRESA

7 - Razão Social:

8 - Nome Fantasia:

9 - CNPJ:

10 - Endereço:

11 - Cidade:

12 - Telefone:

13 - E-mail:

14 - Mês/Ano de Fundação:

15 - Que atividade econômica desenvolve:

Indústria () Comércio () Serviços ().

Outra: _____

16 - Qual ramo de atividade: _____

17 - Local de Atividade:

Sede própria ()

Sede alugada ()

Sede cedida () Quem cedeu: _____

Outro () Qual: _____

C - NATUREZA DO MICROCRÉDITO

18 - Quantos Microcréditos Produtivos Orientados já tomou? ()

Data do Primeiro microcrédito: ____/____/____

Data do Segundo microcrédito: ____/____/____

Data do Terceiro microcrédito: ____/____/____

19 - Qual o valor do microcrédito emprestado em 2014

Abaixo de 1.000,00 ()

Acima de 1.000,00 até 2.500,00 ()

Acima de 2.500,00 até 5.000,00 ()

Acima de 5.000,00 até 7.500,00 ()

Acima de 7.500,00 até 10.000,00 ()

Acima de 10.000,00 ()

20 - Qual o número de parcelas do microcrédito obtido em 2014:

- Até 6 ()
 De 7 a 12 ()
 De 13 a 18 ()
 De 19 a 24 ()
 Mais de 24 meses ()

21 - O número de parcelas foi adequado?

Sim () Não ()

Se NÃO. Qual número de parcela adequado? _____

22 - O valor das parcela foi adequado?

Sim () Não ()

Se NÃO. Qual valor de parcela seria adequado? _____

23 - Qual foi a destinação do microcrédito obtido em 2014:

Aquisição de matéria prima ()

Aquisição de mercadorias ()

Quitação de outro empréstimo ()

Construção ou reforma no negócio ()

Pagamento de fornecedores ()

Aquisição de ponto ()

Fluxo de caixa ()

Aquisição de máquinas ou equipamentos ()

Contratação de funcionário ()

Divulgação do negócio ()

Outro ()

Qual? _____

24 - O valor emprestado foi considerado:

Suficiente ()

Pouco suficiente ()

Insuficiente ()

25 - Foi necessária a busca de outras fontes de capital para complementa o pretendido giro ou investimento no seu negócio?

Sim () Não ()

Caso SIM que valor? R\$ _____

26 - Qual a fonte de recursos recorrida:

Capital próprio ()

Empréstimo pessoal em banco ()

Empréstimo da empresa em outro banco ()

Empréstimo de amigo ou parente ()

Negociado prazo e parcelamento com o próprio fornecedor ()

Empréstimo de agiota ()

Outros () Quais: _____

D - EFEITOS DO MICROCRÉDITO NA EMPRESA

27 - Houve aumento no faturamento da empresa após utilizar o Microcrédito Produtivo Orientado?

Sim () Não ()

Caso SIM, qual o percentual aproximado _____

28 - O microcrédito produtivo orientado foi importante para o desenvolvimento do seu negócio?

Muito importante ()

Importante ()

Pouco importante ()

29 - Qual a melhoria gerada no negócio a partir do Microcrédito Produtivo Orientado?

No fluxo de caixa ()

Acesso a novos fornecedores ()

Recebimento de descontos na compra a vista ()

Na aquisição de matérias primas ()

Introdução de novos produtos ()

Na qualidade dos produtos ()

Nas instalações ()

Na localização do negócio ()

Na aplicação de tecnologia no negócio ()

No acesso a novos clientes ()

No aumento das vendas ()

No aumento do faturamento ()

No aumento do lucro ()

Outro () Qual? _____

30 - Número de empregados:

Antes de tomar o Microcrédito Produtivo Orientado ()

Depois de tomar o Microcrédito Produtivo Orientado ()

E - EFEITO DO MICROCRÉDITO NA FAMÍLIA

31 - Valor total da renda familiar antes do Microcrédito:

- Abaixo de 1 sm ()
 Acima de 1 a 2 sm ()
 Acima de 2 a 3 sm ()
 Acima de 3 a 4 sm ()
 Acima de 4 a 5 sm ()
 Acima de 5 sm ()

32 - Após a concessão do microcrédito qual a renda da família.

- Abaixo de 1 sm ()
 Acima de 1 a 2 sm ()
 Acima de 2 a 3 sm ()
 Acima de 3 a 4 sm ()
 Acima de 4 a 5 sm ()
 Acima de 5 sm ()

33 - Antes de utilizar o microcrédito qual fonte de atendimento de saúde normalmente procurava?

- Atendimento público ()
 Atendimento particular ()
 Plano de saúde () Qual? _____

34 - Depois de utilizar o microcrédito qual fonte de atendimento de saúde normalmente procura:

- Atendimento público ()
 Atendimento particular ()
 Plano de saúde () Qual? _____

35 - Adquiriu ou trocou de automóvel depois do microcrédito produtivo?

Sim () Não ()

36 - Caso SIM. Qual o motivo?

- Adequação as necessidades do negócio ()
 Troca por modelo mais novo ()
 Troca por menor valor ()
 Adequar as necessidades da família ()
 Outros () Quais? _____

37 - O veículo foi financiado?

Sim () Não ()

Caso SIM. Qual valor financiado? R\$ _____

Quantas parcelas? _____
Qual valor da parcela? R\$ _____

38 - Adquiriu que tipo de eletroeletrônicos para sua casa após a concessão de microcrédito:

Computador ()

Televisão ()

Geladeira ()

Fogão ()

Home theater ()

Outros () _____

39 - Participou de capacitações no período da utilização do Microcrédito?

Sim () Não ()

Em sua opinião a capacitação foi o suficiente para as necessidades do seu negócio:

Suficiente ()

Pouco suficiente ()

Insuficiente ()

40 - Em caso de pouco suficiente ou insuficiente, que conhecimento seria apropriado a ser oferecido?

41 - Acredita que houve melhora na Qualidade de vida de sua família após tomar o microcrédito?

Sim () Não ()

Que tipo de melhoria? _____

42 - Você gostaria de fazer alguma recomendação, sugestão, orientação ou crítica ao Programa de Microcrédito?
