ALTEC Asociación Latino Iberoamericana de Gestión Tecnológica

XII Seminario Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica - ALTEC 2007

Utilização do Microcrédito nos Pequenos Empreendimentos como Mecanismo de Fomento para o Desenvolvimento Econômico e Tecnológico

Santos, Vilma da Silva
Universidade de Taubaté – UNITAU - Brasil
vilma70@gmail.com

Oliveira, Edson Aparecida de Araújo Querido
Universidade de Taubaté – UNITAU - Brasil
edsonaaqo@gmail.com

Krom, Valdevino
Universidade de Taubaté – UNITAU - Brasil
valkrom@univap.br

Prado, Alice Pereira
Universidade de Taubaté – UNITAU - Brasil
alicepp@terra.com.br

Resumo

Uma das preocupações quanto à economia reside nas possibilidades de superação dos altos índices de desemprego; e, neste aspecto, a economia brasileira, caracterizada pela sua condição de subdesenvolvimento, típica do terceiro mundo, tem sua organização pautada em função de interesses distantes e à internacionalização das economias. E, dessa estrutura globalizada advêm grandes disparidades de renda da população no espaço interno dos países subdesenvolvidos. Haja vista, o desempenho de regiões brasileiras, como Sul e Sudeste, em relação à economia nordestina. Tais disparidades são também observadas nos países desenvolvidos, porém com menor intensidade. Essas transformações ocorridas na economia mundial em relação ao emprego, tem desenvolvido um contingente cada vez maior de trabalhadores que não conseguem ingressar no mercado de trabalho, além de empurrá-los para a informalidade e para uma situação de vulnerabilidade econômica e social. Nesse contexto,

analisou-se a utilização do microcrédito pelos pequenos empreendedores brasileiros como mecanismo de alavancagem empresarial ao favorecer o desenvolvimento econômico e tecnológico local. Realizou-se pesquisa exploratória descritiva, aliada a um estudo de caso e a análise dos dados da pesquisa de campo por meio do uso de questionário. Concluiu-se que o microcrédito, ao ser liberado, permitiu crescimento do empreendimento e promoveu mudanças estruturais. O grau em que esse crescimento se traduziu foi em modificações, tanto na sua estrutura funcional quanto na financeira do negócio e nos processos tecnológicos de produção e prestação de serviços. E, este resultado foi conclusivo para todos os setores que fizeram uso do microcrédito, pois apresentou resultados positivos para os pequenos empreendimentos, ou seja, ao ser disponibilizado criou estímulos a essas empresas, possibilitou a absorção de um contingente de mão-de-obra sem emprego, gerando a qualificação dos recursos humanos para a difusão de novas tecnologias.

1 Introdução

Considerando a responsabilidade do Estado na promoção do desenvolvimento econômico, social e tecnológico, integrado e universalizado, com vistas a garantir a todos os seus componentes o usufruto dos investimentos por ele realizados, suas ações de indução e regulação das atividades econômicas, na medida em que integradas em cadeias produtivas, viabilizam a dinamização da economia, agregam melhoria da qualidade de vida, geram trabalho e redistribuem a renda, promovendo o desenvolvimento e prosperidade econômica e social. Entretanto, a complexidade dos problemas da sociedade, torna inviável o poder público se responsabilizar por tudo. Assim, uma das alternativas é buscar o envolvimento da mesma, no processo de desenvolvimento local e regional, desenvolvendo mecanismos de participação comunitária.

Em geral, esse desenvolvimento desigual é observado em sociedades cujo processo de crescimento e mudança estrutural está iniciando. Desigualdades na distribuição de renda, riqueza e oportunidades, não atenuadas pelo processo de desenvolvimento, acabam gerando uma situação em que um pequeno segmento da população tem acesso a uma parcela substancial da crescente produção de bens e serviços, enquanto a grande maioria é forçada a sobreviver com o restante.

O grande desafio para se promover o desenvolvimento de regiões é a geração de crescimento é o de promover além de estímulos as micro e pequenas empresas, pela possibilidade de pequenos de absorção desse contingente de mão-de-obra sem emprego, para a qualificação dos recursos humanos e para a difusão de novas tecnologias. O incentivo à formação de um grupo ou rede de cooperação entre empresas e instituições, pode ser o instrumento para favorecer o desenvolvimento local e regional.

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

Daí, a importância das instituições que atuam com microcrédito, uma vez que essas instituições desburocratizam os procedimentos de concessão de financiamentos porque ele tem entre seus princípios básicos, a sustentabilidade econômica e o enfoque na população produtiva com pouca renda, por meio do acesso a valores compatíveis com sua real necessidade, capacidade de pagamento e pouca burocracia. Na verdade, o que o microcrédito propõe, por meio da concessão de empréstimos de baixo valor, de curto prazo e com incidência de juros baixos, sem desconsiderar os mecanismos de cobrança, é uma relação de confiança entre o cliente e a organização financeira, o que envolve o conceito de solidariedade e de credibilidade para ambas as partes.

2 Desenvolvimento Econômico

A presença estratégica do Estado democrático tem a função de garantir o equilíbrio entre as forças do mercado e os direitos humanos fundamentais. Nesse contexto, a estratégia de desenvolvimento econômico pressupõe ações integradas, nas esferas econômica, sócio-cultural, ambiental e político-institucional, visando a criação de um ambiente favorável, isto é, condições físico-territoriais e ambientais, econômicas, sociais, culturais, político-institucionais e científico-tecnológicas, capazes de desencadear um processo de promoção para esse desenvolvimento e dessa forma proporcionar a população crescimento adequado, que resulte na melhoria da qualidade de vida (CLEMENTE, 2000).

O desenvolvimento econômico de qualquer sociedade é determinado pela força de seus recursos físicos, humanos e financeiros. Um dos objetivos de qualquer programa de desenvolvimento planejado é desenvolver eficientemente todos os seus recursos, que constituem os elementos que vão gerar o desenvolvimento econômico.

Este modelo de desenvolvimento exige um amplo esforço de parceira entre o Governo, em todos os seus níveis, as empresas privadas e a sociedade organizada, para apresentar uma melhor abordagem de estratégias regionais que possam integrar as regiões periféricas no mesmo processo de transformação tecnológica, econômica, social e cultural (FRANCO, 2001).

O novo paradigma de desenvolvimento do mundo moderno pressupõe, a liberação econômica, o fortalecimento da economia de mercado e um ciclo renovado de revolução tecnológica e de inovação, como base para a inserção competitiva de todos os mercados internacionais, trazendo a necessidade de eliminar as distorções de mercado e deficiências estruturais que afetam as regiões menos desenvolvidas e, a adoção de estratégias para explorar o seu potencial de desenvolvimento endógeno, criando com isso condições de capacidade competitiva, para que, dentro de certo prazo, as regiões menos desenvolvidas possam gerar crescimento de forma acelerada e sustentada, com o mínimo de dependência e vulnerabilidade (CLEMENTE, 2000).

Assim, ao se analisar o desenvolvimento econômico e tecnológico de maneira integral, haveria a necessidade de considerar os aspectos econômicos, sociais, políticos e culturais, sendo que os econômicos e sociais qualificados como os medidores do nível de vida da população, isto é, renda, emprego, saúde, educação, alimentação, segurança, lazer, moradia e transporte, pois o desenvolvimento econômico de uma nação em face do crescimento, depende de uma série de condições, tais como; emprego crescente, trabalho produtivo, formação de poupança, entre outros, além de um governo central e eficiente que consiga promover e manter o equilíbrio

entre os fatores econômicos, demográficos, ecológicos por meio das estratégias de desenvolvimento econômico e tecnológico (CLEMENTE, 2000).

3 O Microcrédito

Ao centrarem-se nos grandes negócios envolvendo megafusões, concentração e economia de escala, a globalização gerou uma pobreza generalizada ao exigir capacidade do mercado de trabalho, tanto no que se refere à absorção da mão-de-obra, quanto aos rendimentos dele provenientes. Como resultado, aumentou o nível de desemprego e de exclusão social, principalmente no final dos anos 1990 e início do século XXI (MATTOSO, 1995).

Esta constatação tem conduzido governos nacionais a combater sistematicamente, por meio de políticas e programas, o desemprego e os baixos níveis de rendimentos de vários segmentos do mercado de trabalho visando, com isso, reduzir a pobreza. O enfrentamento do desemprego e da exclusão social dificilmente poderá ocorrer apenas por meio de políticas para o mercado de trabalho, ou por políticas locais, devido à sua limitação diante da natureza desses problemas. E, mesmo criando ações de indução e regulação das atividades econômicas, o governo não tem conseguido implementar uma estratégia para gerar crescimento do emprego e da renda, ou mesmo a participação dessa população do sistema bancário convencional (MATTOSO, 1995).

Nesse cenário, o microcrédito surge como parte importante no processo de inclusão da mão-de-obra no sistema financeiro convencional na medida em que o acesso ao crédito produtivo contribui para a melhoria da qualidade de vida do pequeno empreendedor e de parte da população que se beneficia do emprego gerado. Além disso, é visto como uma das ferramentas existentes no mercado para promover a inclusão do pequeno empreendedor que, com a concessão de crédito, gera-se emprego e cria-se renda (CATTANI, 2003).

Como alternativa para o atendimento das demandas desse público particular, o microcrédito é uma modalidade de financiamento bastante peculiar, que tem por propósito gerar condições de auto-sustentabilidade econômica para grupos de pequenos empreendedores de baixa renda; surge como um instrumento de política de emprego e renda, através da concessão de empréstimos de curto prazo e valores pequenos com incidência de juros, sem desconsiderar os mecanismos de cobrança. Com isso, poderá gerar emprego e criar renda, um dos fatores para se criar o desenvolvimento e crescimento de um país ou de uma região (CATTANI, 2003).

O microcrédito se contrapõe às principais características do sistema tradicional de crédito, aquele que é fornecido com base em garantias, solidez, patrimônio e tradição financeira do pleiteante. O fornecimento é baseado principalmente na análise socioeconômica do cidadão, onde pesa, principalmente, a avaliação subjetiva relativa às intenções e potencialidades do cliente, feita pelo Agente de Crédito (CATTANI, 2003).

O microcrédito, ao permitir o acesso ao sistema de crédito convencional, concedendo uma diversidade de benefícios aos pequenos empreendedores poderá gerar ou manter, ou ainda, aumentar a renda por meio da geração de emprego, ou seja, uma ação coletiva para resistir à opressão, capacitando-os ao acesso a serviços de saúde, educação e nutrição, provendo um modelo de desenvolvimento sustentável, modelo esse que não só é aplicável em países em desenvolvimento, como também entre comunidades mais pobres dos países desenvolvidos.

3.1 O Microcrédito para Pequenos Empreendedores Brasileiros

Com base em pesquisas realizadas pelo Sebrae sobre o emprego criado pelas MPE, verificou-se que, de um modo geral, uma parte da população brasileira e economicamente ativa trabalha

nessas empresas, com até cinco empregados. No início das suas atividades, normalmente não precisam de crédito, pois grande parte delas é criada com economias próprias ou com a ajuda recebida de parentes e amigos.

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

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

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

A dificuldade de acesso ao crédito no sistema financeiro tradicional, para a constituição de capital de giro, é um dos principais motivos pelo qual boa parte dos empreendimentos de pequeno porte encerra prematuramente suas atividades. A política de financiamento para atender a necessidade de crédito produtivo dos pequenos empreendedores formais e informais, visto que atua exatamente nos setores discriminados pelo sistema financeiro tradicional (CASSAROTO e PIRES, 2004).

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

Assim, os pequenos negócios e a informalidade, que despontam como principais alternativas ao desemprego crescente, geram grande demanda por microcréditos no país; um mercado potencial de milhares de pessoas com baixa renda e sem condições e aval para crédito bancário. Além disso, a presença das MPE na economia brasileira é bastante representativa, isso porque, na economia brasileira, respondem por 99% das empresas existentes e atuantes no mercado, 67% da ocupação de mão-de-obra e 20% do PIB, o que vem demonstrar que o empreendedorismo tornou-se uma alternativa ao desemprego e ao baixo nível do rendimento obtido por essas pessoas no mercado de trabalho (SEBRAE, 2005).

Isto se traduz na crescente importância das MPE na economia brasileira, que correspondia, em 2001, a 99% do total de cinco milhões e seiscentos mil empresas existentes no país, sendo ainda responsável por preencher 41,4% dos postos de trabalho. Em suma, elas são uma parte cada vez maior do total de estabelecimentos do país, a distribuição das firmas e dos trabalhadores no mercado de trabalho formal mudou significativamente no ano de 2000, com a

criação de quatrocentas mil novas empresas. Com esse aumento, elas chegaram a representar 93% no total de estabelecimentos empregadores (SEBRAE, 2005).

4 As Micro e Pequenas Empresas (MPE) Brasileiras

Os empreendedores formais tanto quanto os informais possuem conceitos descritos pelo Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), na seguinte forma (**Gráfico 1**):

- **Empreendedor formal**: aquele que possui conta-própria ou é empregador com registro na prefeitura e/ou com Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas (CNPJ); e
- **Empreendedor informal**: aquele que possui conta-própria ou é empregador sem registro na prefeitura e sem Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas (CNPJ).

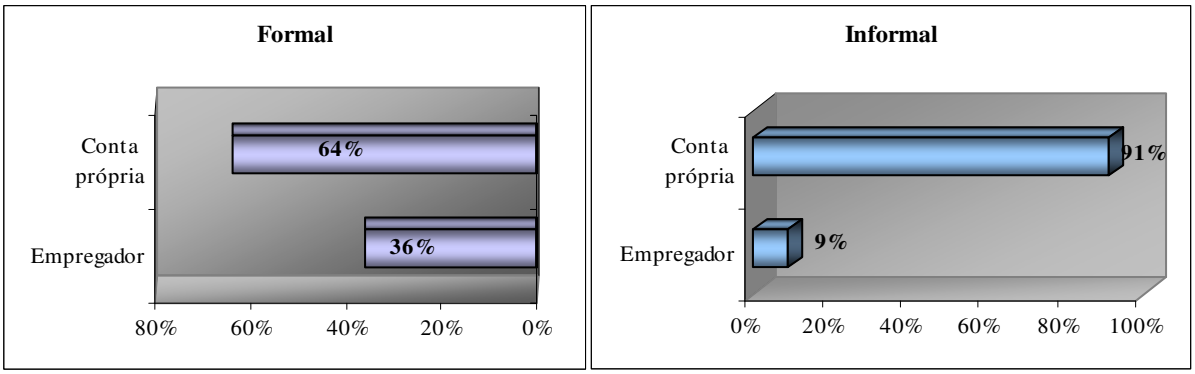

Gráfico 1 - Empreendedor Formal e Informal
Fonte: SEBRAE, 2005.

Em termos de gestão empresarial, tanto os empreendedores formais quanto os informais, as principais necessidades estão centradas na área financeira, relacionado aos custos, preços, prazos, fluxo de caixa, margem de lucro, relação com clientes ou mercado, isto é, como conquistar clientes, ter boa imagem e aproveitar as oportunidades (SEBRAE, 2005).

Nos últimos meses de 2004, as atividades que dependem mais fortemente do desempenho do mercado interno e, assim, do rendimento real dos trabalhadores, por exemplo, o segmento de bens não-duráveis, em que a presença de MPE é maior, mostrou sinais de melhora. Assim, as MPE de comércio e serviços tiveram um melhor desempenho no final do ano, com a melhora do nível de emprego e renda da população. A presença das MPE na economia brasileira apresenta grande representatividade é o que demonstra o **Gráfico 2**.

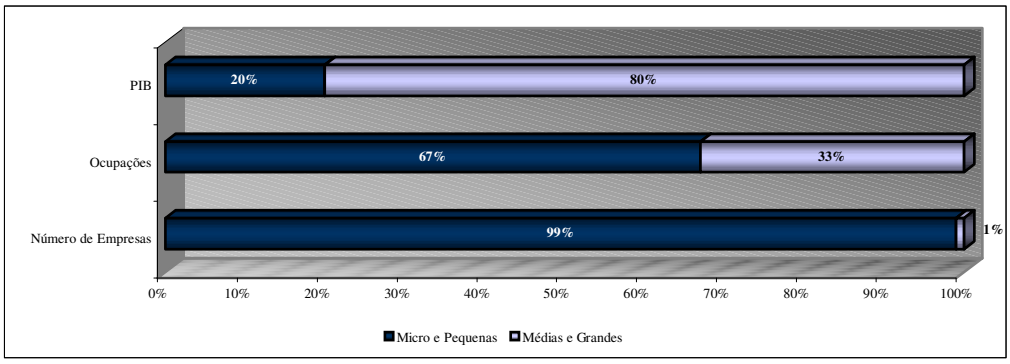

Gráfico 2 - As MPE na Economia
Fonte: SEBRAE, 2005.

Segundo o IBGE, no Brasil existem quatro milhões e seiscentas mil empresas. Desse total, 99% são MPE. Os pequenos negócios tanto os formais quanto os informais respondem por mais de dois terços das ocupações do setor privado. Dessa forma, elas respondem por 99% das empresas, 67% das ocupações e 20% do Produto interno Bruto (PIB). Em diversos setores as MPE produziram um volume maior de inovações do que as grandes empresas e provaram ser flexíveis e capazes de se adaptar rapidamente às mudanças tecnológicas (SEBRAE, 2005).

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

4.1 A Importância das Micro e Pequenas Empresas para a Economia Brasileira

Uma importante contribuição das micro e pequenas empresas no crescimento e desenvolvimento do País é a de servirem de suporte para amortecer o desemprego, ou seja, é constituído como uma alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população que tenha condição de desenvolver seu próprio negócio, e em uma alternativa de emprego formal ou informal, para uma grande parcela da força de trabalho excedente, em geral com pouca qualificação, que não encontra emprego nas empresas de grande porte (SEBRAE, 2005).

Na década de 1980, com a redução do ritmo de crescimento da economia, resultando em maior nível de desemprego, os pequenos negócios passaram a ser considerados uma alternativa para a ocupação da mão-de-obra excedente, fazendo surgir ao final da década às primeiras iniciativas mais concretas para incentivar a abertura de micro e pequenas empresas na economia, como a implantação do primeiro Estatuto da Microempresa e a inclusão das micro e pequenas empresas na Constituição Federal de 1988, que passou a garantir-lhes tratamento diferenciado (POCHMANN, 1998).

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

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

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

As pequenas empresas exercem um papel relevante na economia dos países. E no Brasil, as pesquisas realizadas por instituições como o SEBRAE e IBGE, têm mostrado sua representatividade e sua importância sócio-econômica (**Gráfico 3**).

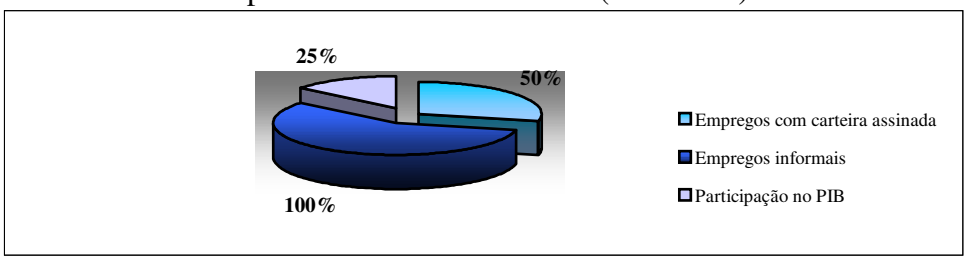

Gráfico 3 - Importância sócio-econômica das MPE's
Fonte: SEBRAE, 2005.

A pesquisa divulgada pelo SEBRAE-SP (2005) ressalta a importância Micro e Pequenas Empresas (MPE), ao demonstrar sua representatividade frente:

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

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

Este cenário constituiu pequenos empreendimentos formais e informais visando garantir renda e ocupação para um grande contingente de pessoas. Seus recursos e conhecimentos são canalizados no desenvolvimento de seu negócio, porém, encontram dificuldades de ordem financeiro-administrativa para crescer e se manter no mercado (KWITKO e KWITKO, 2002). Dentre as dificuldades enfrentadas pelas MPE, independente de seu tamanho é que, além de utilizar equipamentos relativamente mais antigos e mão-de-obra menos qualificada, elas também enfrentam outras dificuldades que afetam seu desempenho. No comércio, por exemplo, está relacionada à obtenção de descontos na compra de matéria-prima, mas, no conjunto das MPE as dificuldades estão relacionadas com trabalhadores e sindicatos, realização estudos de mercado/propaganda/*marketing* e a principal dificuldade é a obtenção de crédito (SEBRAE, 2005).

O crédito é importante para os pequenos empreendedores, pois são convertidos muitas vezes, em capital de giro, constituindo num dos principais motivos pelo qual, boa parte dos empreendimentos de pequeno porte, acabe por encerrar suas atividades de forma prematura, mas o que ocorre é que, para o sistema financeiro tradicional operar com créditos de pequeno valor, como o capital de giro para esse porte de empresa, muitas vezes gera custos operacionais e financeiros elevados para controlá-los e isso, acaba não compensando liberá-lo.

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

5 O Banco do Empreendedor Joseense

O Banco do Empreendedor Joseense (BEJ) foi constituído no mês de maio de 1998 e, de acordo com o seu Estatuto, microcrédito é entendido como uma atividade de concessão de crédito a pequenos e micro empreendedores que estão fora do mercado formal de crédito, uma vez que não têm condições de atender as exigências bancárias, pó não disporem dos documentos exigidos pelos bancos; não possuírem bens que possam ser oferecidos como garantia real; e muitas vezes, o tamanho de seu negócio (atividade) está aquém do exigido pelos programas oficiais de financiamento, destinados ao fomento da geração de emprego e renda.

O Banco trabalha especificamente com o provimento de crédito, tendo as três linhas destinadas ao Capital de Giro; Capital Fixo e Desconto de cheques, com valor mínimo de R$ 200,00 a R$ 10.000,00, parcelamento variando de 2 a 15 meses e taxa de juros de 3,9% ao mês sobre o saldo devedor com isenção de tarifas. Essa taxa se comparada a outras instituições que operaram com empréstimo a capital de giro, são inferiores, além disso, o diferencial está no fato de o Banco oferecer crédito facilitado e ausente de burocracias, pois a liberação do crédito é feita via visita técnica do Agente do Crédito responsável por fazer os levantamentos no próprio local de trabalho do pequeno empreendedor interessado no crédito, sem exigir qualquer tipo de prazo quanto a tempo de funcionamento e existência do negócio.

Para empréstimos, o Banco adota, para a liberação do crédito ao pequeno empreendedor requisitante, uma prévia visita técnica ao negócio ensejando conhecê-lo em funcionamento permitindo identificar os reais motivos do pedido. Nela é realizada uma inspeção que após, compilam-se informações sobre o negócio e sobre a parte financeira resumida nos demonstrativos que servem de análise para determinação das condições de crédito. E, posteriormente, determina-se as condições da solicitação de crédito, no que diz respeito a valor, prazo da prestação e periodicidade de pagamentos.

O crédito ao ser desembolsado, que em linhas gerais, o funcionamento de uma operação de crédito do Banco é amparada em um grupo de avalista/fiador, e, no seu processo de entrega, o empreendedor requisitante recebe orientação quanto ao investimento eficiente do crédito e o pagamento das prestações, nos vencimentos, além disso, o Banco faz uma verificação do investimento realizado, ou seja, faz o acompanhamento, geralmente feito pelos agentes de crédito, objetivando verificar o destino real do empréstimo, a atenção voltada para o vencimento da primeira prestação e o conhecimento do destino do investimento, principalmente se o empréstimo foi liberado com grupo solidário.

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

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

Em sua esfera operacional, no que se refere à sua carteira ativa e também a taxa de adimplência obtida, os principais resultados alcançados pelo Banco, ressalta a importância da oferta do crédito popular para a cidade, apresentando os indicadores de empréstimos concedidos, desde a sua criação em 1998, até junho de 2005. A somatória dos empréstimos realizados para os pequenos empreendedores, já chegam a 3.600 contratos aprovados que beneficiaram um total de 1.170 clientes. Desse total, a maior parte é liberada para as atividades de comércio, como demonstrada no **Gráfico 4**.

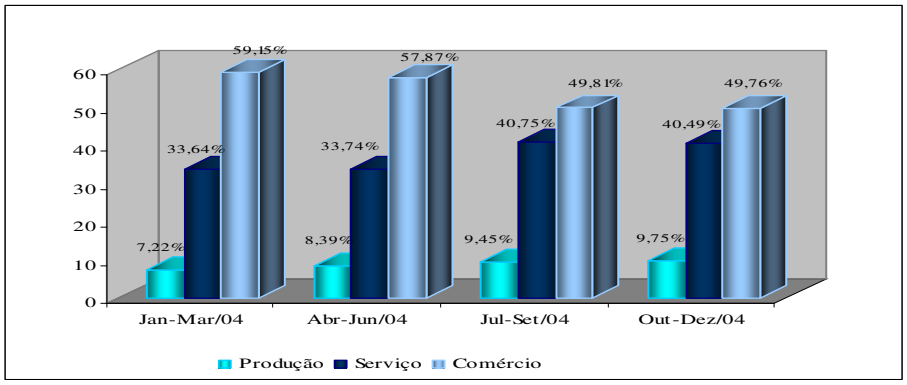

Gráfico 4 - Porcentagem de empréstimos liberados por atividade
Fonte: Banco do Empreendedor Joseense-Dez, 2004.

O resultado apresentado no Gráfico 4 evidencia a presença de dois fatores característicos. Em primeiro lugar, a preponderância dos clientes que atuam com pontos comerciais diversos; aproximadamente 60% dos empréstimos liberados foram para essa atividade. O segundo fator, no entanto, aponta exatamente para as atividades de serviços que, pelo número crescente de setores industriais na cidade e nas proximidades dela, que contratam mão-de-obra terceirizada, justifica assim, o segundo lugar em percentual de empréstimos liberados no Banco.

Dos clientes do Banco que retiraram empréstimos, mais de 70% operam na informalidade. A definição de informalidade varia entre diferentes regiões e países de acordo com o nível de desenvolvimento e a estrutura de suas economias e não o trabalhador individual ou a ocupação por ele exercida, isto é, fazem parte do setor informal as unidades econômicas não-agrícolas que produzem bens e serviços com o principal objetivo de gerar emprego e rendimento para as pessoas envolvidas, sendo excluídas aquelas unidades engajadas apenas na produção de bens e serviços para auto-consumo.

Ao avaliar os resultados alcançados pelo Banco em sua esfera operacional no que se refere à sua carteira ativa, o índice de inadimplência correspondia a 1,39% o que equivale à perda de R$ 85 mil sobre o valor R$ 5,9 milhões de empréstimos liberados no seu período funcionamento. Pode-se considerar que a taxa de inadimplência se trata de um valor baixo, tanto o total de empréstimos quanto o índice de inadimplência da capital do estado São Paulo.

O Banco tem um índice de aprovação de empréstimos liberados de 96% contra 4% de solicitações negadas, muitas vezes pela falta de capacidade do requisitante ou por apresentar algum tipo de restrição de cadastro (capacidade de pagamento, Serviço de Proteção ao

Crédito) ou desistência do avalista. O **Gráfico 5** apresenta o total dos valores de empréstimos realizados por ano.

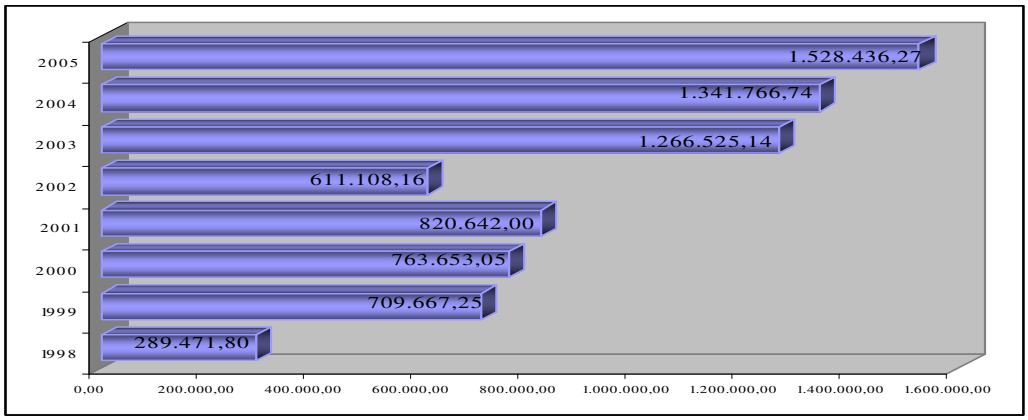

Gráfico 5 – Valor total de empréstimos realizados pelo Banco
Fonte: Banco do Empreendedor Joseense, 2005.

Quanto à evolução do número de empréstimos do Banco, demonstra tratar-se de uma carteira em expansão, mas com valores monetários relativamente baixos, se consideradas as estimativas sobre a parcela de pequenos empreendedores que se encontram "excluídos" do mercado financeiro nacional. No entanto, não se pode deixar de ressaltar que essa iniciativa é recente e que persegue uma meta de auto-suficiência financeira. Ou seja, é natural que o ritmo de expansão se dê de forma mais lenta se comparados às financeiras e aos bancos, refletindo no que pode ser classificado como uma posição "conservadora" de seus integrantes.

6 Discussão dos Resultados

Após a análise dos dados colhidos na pesquisa de campo, com o intuito de confirmar, com maior precisão, se o microcrédito utilizado pelo pequeno empreendedor joseense foi um instrumento de alvancagem empresarial e se teve repercussões no desenvolvimento econômico e tecnológico local. Frente aos questionamentos colocados na pesquisa, verificou-se que, apesar do número de clientes do Banco do Empreendedor Joseense não serem nascidos na cidade (68,37%), 31,34% residem há mais de dezesseis anos, pois vieram na perspectiva de trabalharem nas indústrias da cidade, entretanto, sem consegui-lo, viram viu na abertura do pequeno negócio uma alternativa de renda. No conjunto de empresas pesquisadas de acordo com o setor de atividades, 16 pertencem ao setor de indústria, 58 ao setor de comércio e 24 ao setor de serviços, representando um total de 98 percentualmente representadas pelo **Gráfico 6**.

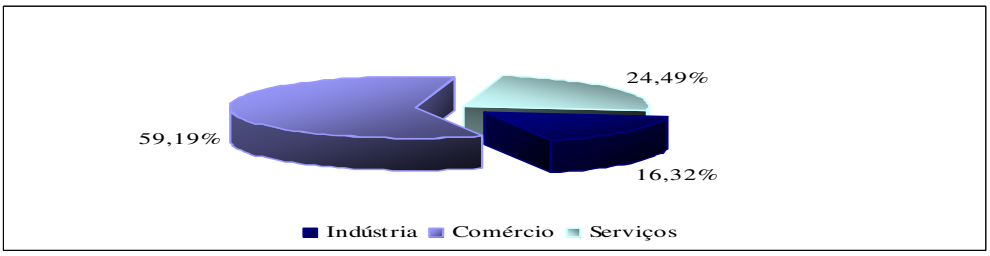

Gráfico 6 - Composição de Empresas por Atividade

Em relação aos pequenos negócios, os requisitantes do crédito do Banco são, na maioria (59,19%), relacionados às atividades de comércio, acompanhados dos serviços (24,49%) e (16,32%) da indústria, respectivamente. Há forte presença de pequenos negócios na área de

comércio em atividades voltadas ao atendimento das necessidades básicas da população, tais como alimentação, vestuário e habitação. O setor de comércio destaca o comércio varejista. No setor de serviços, a maior incidência é no segmento de alimentação, que engloba lanchonetes e restaurantes. Já no setor industrial, a maior proporção de negócios encontra-se nas prestadoras de serviço para as grandes empresas, concentrando 24,49% dos clientes do Banco.

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

Essas empresas, independente do ramo de atividade que atuam, adotam a na própria casa como local de trabalho, com 28,57%, e 24,49%, em um cômodo/espaço anexo à própria casa. Entretanto, a maioria dos pequenos negócios está em funcionamento acima de sete anos de representando 37,76%. Além disso, preferem adquirir suas mercadorias no Estado de São Paulo, com movimento de compras de aproximadamente 37,40% dos pesquisados, independente dos fornecedores atuarem perante o mercado formal ou informal.

Para iniciar seu negócio, os empreendedores recorreram a várias alternativas, desde um empréstimo familiar até um agiota e em algumas agências bancárias, isso porque, 90,82% dos respondentes possuem conta bancária e declararam já terem realizado empréstimos em instituições bancárias, antes de atuarem com o Banco, mesmo tendo passado por um processo burocrático na solicitação.

Posterior a solicitação realizada com o Banco, o índice de solicitação diminui, assim, todas as demais alternativas de financiamento, em especial as que implicam trabalhar com taxas de juros de mercado aplicadas em empréstimos nos bancos privados. E, o fato do negócio ser a única fonte de renda para a família dos 74,49% dos clientes, isso é considerado um fator impeditivo para que assuma muitas dívidas com empréstimos, o que comprometeria a renda mensal familiar. E, ao questionar os 25, 51% que responderam que o negócio não é a única fonte de renda, afirmaram que o rendimento do empreendimento dentro do total da renda familiar corresponde de 3% a 10% dentro da estrutura da renda familiar.

Em relação aos impactos do microcrédito no pequeno negócio, a pesquisa visou analisar as possibilidades de crescimento no pequeno empreendimento posterior à concessão de microcrédito, isto é, às mudanças ocorridas no negócio desde o período inicial das operações de crédito com o Banco. Sendo que, tais mudanças referem-se à melhoria na infra-estrutura, variação da renda mensal e se proporcionou aumento da quantidade de pessoas e/ou de familiares que passaram a trabalhar no pequeno negócio. O intuito é verificar, a partir da utilização do crédito, a geração de emprego e renda e seus reflexos no desenvolvimento socioeconômico da cidade de São José dos Campos. Para analisar os impactos do microcrédito é necessário verificar o número de operações de crédito (giro ou fixo) retiradas pelos pequenos empreendedores no BEJ no período de 1998 a dezembro de 2004, é o que demonstra o **Gráfico 7**.

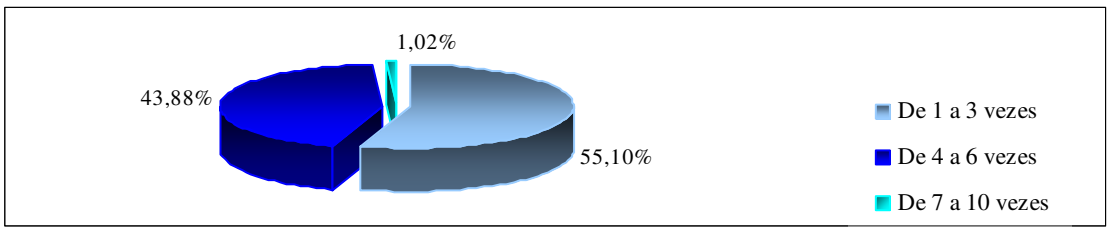

Gráfico 7 - Operações de Crédito de Retirados no BEJ

No que se refere à quantidade de créditos liberados, 55,10% dos clientes retiraram entre um e três créditos. Na quantidade de créditos liberados entre quatro e seis, a porcentagem cai para 43,88%. Já a faixa entre sete e dez créditos liberados, em que esse percentual é de 1,02%, é bastante inexpressivo. Desses percentuais, o setor de comércio apresenta maior representatividade, motivada pela forte rotatividade de mercadorias exigida para esse negócio, posteriormente é acompanhada dos serviços e indústria, respectivamente.

Com base no número de créditos liberados, as micro e pequenas empresas passaram por um processo de evolução na estrutura, ocorrendo mudanças desde o início das operações de microcrédito do Banco. Dentre elas, as de maior relevância são de produtos em estoque e a aquisição de máquinas e equipamentos, demonstradas na **Tabela 1**. Segundo declaração dos próprios empreendedores, essas mudanças ocorreram a partir de suas operações com o Banco.

Tabela 1 – Principais mudanças ocorridas a partir das operações com o BEJ

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

Dois grandes elementos se destacaram dentre as principais transformações. A primeira foi a expansão de estoque de produtos e a segunda mudança, e de grande destaque, a aquisição de máquinas e equipamentos.

Outros dois fatores apresentados na pesquisa foram a ampliação do leque de produtos e serviços oferecidos no pequeno negócio e a reforma da área de trabalho. Os pequenos empreendedores (79,59%), ao obterem lucro com a empresa utilizaram-no reinvestindo uma parte no capital da empresa, outra em aplicações bancárias e outra na compra de bens duráveis. Com a pesquisa verificou-se que as mudanças refletem-se, primeiramente, no aumento do número de empregados contratados e no número de familiares que passaram a fazer parte do quadro de funcionários do pequeno empreendimento.

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

Já os indícios de ser uma empresa de natureza familiar são demonstrados pelo número de membros que estão envolvidos na atividade da empresa antes e depois do início das atividades com o Banco (**Tabela 2**). Em relação à de mão-de-obra familiar, houve queda no número de

familiares de primeiro grau, isto é, descendentes diretos (esposa, filhos e os pais) inseridos nos negócios antes de iniciar os negócios com o Banco.

Tabela 2 - Número de Familiares Envolvidos no Negócio

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

Posterior às operações do microcrédito, ocorreu o aumento no número de familiares assemelhados contratados (de quatro a seis membros) trabalhando no negócio. O aumento ocorreu não apenas na média que passou para quatro, como também na quantidade que, antes registrava apenas 2,04% passando para 54,08%. Com a pesquisa verificou-se que a maioria dos pequenos negócios conta com a atuação de um único proprietário, e com a participação da família na execução das atividades de forma não remunerada. E, com relação aos empregados sem parentesco com o proprietário, a pesquisa possibilitou o levantamento dos dados apresentados na **Tabela 3**.

Tabela 3 – Número de Empregados Permanentes Gerados

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

Ao observar a **Tabela 3**, verifica-se o aumento do número de empregos permanentes gerados, resultado das transformações ocorridas no pequeno negócio após a utilização do microcrédito. O grande diferencial apresentado é a absorção de mão-de-obra pelo fato de ter aumentado o percentual proporcionalmente em todas as categorias posterior ao uso do crédito. A queda do percentual referente à categoria, de um a cinco empregados no item "depois", é explicada pelo aumento nas categorias subseqüentes, ou seja, diminuiu o número de empresas que trabalhavam com reduzido número de funcionários. Antes do uso do crédito, 68,37% das empresas tinham registrado em seu quadro de funcionários no máximo duas pessoas, em geral a esposa ou filhos. Mas, com o microcrédito, os respondentes disseram que contrataram outros empregados deixando a esposa e os filhos, que participavam do dia-a-dia do negócio, sem dedicação exclusiva. O resultado é o aumento de empresas trabalhando com seis a dez empregados e entre onze e quinze empregados permanentes.

Em decorrência de tais transformações nos pequenos negócios, com os resultados encontrados após a operação de microcrédito no Banco, verificou-se que os 97,96% dos respondentes afirmaram que as mudanças são atribuídas ao papel direto ou indireto do microcrédito, fato que foi negado ou minimizado pelos demais entrevistados. Ao tentar medir os impactos causados pelo microcrédito na qualidade de vida do pequeno empreendedor, aqui classificada como progressão quantitativa de bens e serviços duráveis, no aspecto da condição de moradia dos entrevistados e também de posse de um conjunto de mercadorias que ao explorar alguns elementos, ilustram a condição de dois grupos: os que possuem o pequeno negócio como uma única fonte de renda e os que utilizam os rendimentos apenas com fonte de renda complementar pelo fato de já possuírem uma renda fixa.

No intuito de demonstrar a influência do microcrédito na melhoria de vida, em relação a aquisição de bens de consumo duráveis, dos 25,51% pesquisados que responderam que o rendimento do pequeno empreendimento não é a única fonte de renda pelo fato de já possuírem uma renda fixa, utilizando os rendimentos apenas com fonte de renda complementar. Quanto à condição de moradia familiar, dos 98 pequenos empreendedores pesquisados 83,67%, residem em casa própria e desse total 65,12% estão com a casa quitada e 37,50% dos respondentes puderam realizar a quitação de parte das prestações da casa. As mudanças ocorridas no período recente (posterior a sua condição de cliente) envolveram, também, diversos fatores, como os apresentados na **Tabela 6**.

Tabela 6 – Principais Mudanças Posterior à Utilização do Microcrédito

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

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

Verifica-se, pela Tabela 6, que a principal mudança refere-se à ampliação ou reforma da casa, com 54,04%, e com o pagamento de parte das dívidas da casa com 27,55%. Uma outra mudança, embora apresente pequeno percentual (7,14%), são opções "outra" e "qual" referiam-se a outro tipo de mudanças, nas quais os respondentes disseram que colocaram os filhos numa escola particular, e em outros casos, financiaram a entrada deles na faculdade.

Os dados apresentados evidenciaram o crescimento do padrão de consumo de bens duráveis dos indivíduos da amostra. Pode-se dizer que a participação no programa de microcrédito provocou alterações significativas na estrutura financeira dos pequenos empreendedores, repercutindo na melhoria da qualidade de vida, ao verificar a evolução de bens duráveis que passaram a fazer parte do domicílio do pequeno empreendedor. Isso vem demonstrar que a alteração quanto à renda *per capita* inicial dos clientes em relação a atual, ocasionada pela melhoria e/ou crescimento do pequeno empreendimento, quando a maior parte dos respondentes disseram que o pequeno negócio proporciona retorno que ao compor a renda familiar demonstra uma expansão do padrão de consumo, diretamente relacionado com as faixas de renda, que se reflete, de uma maneira geral, no crescimento de consumo dos bens selecionados, isto é, os dados reunidos ao longo da pesquisa apontaram para um quadro de melhoria na qualidade de vida familiar dos indivíduos.

7 Conclusão

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

A redução do número de empregos formais provocou o crescimento dos pequenos negócios na economia brasileira, como uma alternativa encontrada pela população para obter trabalho e renda. Nesse contexto, passaram a exercer um papel relevante na economia e sua

representatividade e importância socioeconômica foram demonstradas pelo fato de serem grandes geradoras de empregos e de desenvolvimento socioeconômico local.

Para permanecerem absorvendo essa mão-de-obra, as micro e pequenas empresas necessitam de crédito, que, convertido muitas vezes em capital de giro, fortalece o negócio, por ser instrumento estimulador da economia.

E, partindo da definição e do princípio do microcrédito, ele, ao ser tratado como um instrumento que incorpora a população aos serviços do mercado financeiro, por meio da liberação de empréstimos de valores, adota as experiências dos micro e pequenos empreendedores como representativas do ponto de vista financeiro além de acreditar que a produtividade de capital é muito alta quando recebe aplicações em pequenas doses, ou seja, as experiências do microcrédito representam uma forma de democratizar o acesso ao dinheiro e de transformá-lo em riquezas para os pequenos empreendedores que dele se utilizam.

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

E, procurando validar a representatividade do microcrédito, por meio de uma exploração mais profunda da sua estrutura em relação à consolidação do pequeno empreendimento, foi possível verificar que o microcrédito, ao ser liberado, permitiu crescimento do empreendimento e promoveu mudanças estruturais, como a expansão de estoque de produtos e ampliação do leque de produtos oferecidos, aquisição de máquinas e equipamentos e a reforma da área de trabalho. Após o uso do microcrédito, o resultado foi um aumento dos lucros que, em parte, era reinvestido no capital da empresa e em aplicações bancárias para alavancar a atividade empresarial e, a outra parte revertida em renda.

A geração de emprego e renda possibilitou manter e gerar empregos, criando renda, pois após a utilização do crédito, as mudanças provocaram o aumento do número de empregados contratados de maneira permanente, e de familiares assemelhados contratados para trabalhar no negócio com salário fixo, deixando de utilizar a mão-de-obra não remunerada da esposa e dos filhos. Quanto ao retorno financeiro gerado por meio da utilização do microcrédito, significou aumento da renda familiar, resultando em aquisição de bens duráveis, que, neste trabalho foi classificado como melhoria na qualidade de vida, ou seja, todos os pesquisados tiveram, posterior à utilização do crédito, algum tipo de progressão no pequeno negócio refletindo a vida familiar.

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

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

aumento da produção desses bens, e requer das empresas locais e/ou regionais a contratação de mão-de-obra para atender esses potenciais consumidores. Com a pesquisa pode-se constatar o efeito positivo do programa de microcrédito do BEJ, quanto a sua atuação na cidade de São José dos Campos, no que diz respeito ao volume de micro e pequenos negócios mantidos por meio destes recursos do crédito, demanda a geração de emprego e renda contribuindo decisivamente para o desenvolvimento econômico e tecnológico da região e do País.

Referências Bibliográficas

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

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

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

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

FRANCO, A. **Capital social**. Brasília: Millennium, 2001.

KWITKO, E.; KWITKO, B. **Formação de agentes de crédito**: programa de crédito produtivo popular. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. vol. 2. 12 p.

MATTOSO, J. E. L. **A desordem do trabalho**. São Paulo: Scritta. 1999.

_____.**Crescimento e emprego em 2000**: monitor mercantil, São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000.

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

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

SERVIÇO E ASSESSORIA S/A. **Indicador Serasa de inadimplência**. Jul./2005. Disponível em: <http://www.serasa.com.br/analise_inadimplencia.sp/regiao./asp.