



Universidade do Estado do Rio de Janeiro
Centro de Ciências Sociais
Faculdade de Ciências Econômicas

KARINE RODRIGUES DE SOUZA

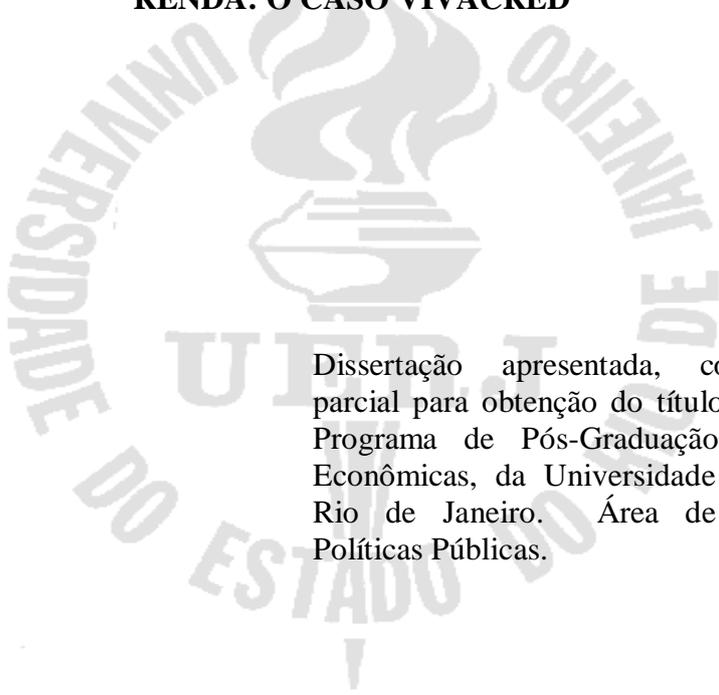
**MICROCRÉDITO COMO FERRAMENTA DE GERAÇÃO DE EMPREGO E
RENDA: O CASO VIVACRED**

Rio de Janeiro
2009

KARINE RODRIGUES DE SOUZA

Título:

**MICROCRÉDITO COMO FERRAMENTA DE GERAÇÃO DE EMPREGO E
RENDA: O CASO VIVACRED**



Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de concentração: Políticas Públicas.

Orientador: Dr. Luiz Fernando de Paula

Rio de Janeiro
2009

CATALOGAÇÃO NA FONTE
UERJ/REDE SIRIUS/CCS/B

Esta parte será feita pelo bibliotecário.
Entre em contato (2587-7190, ccsb@uerj.br,
uerj.bibl.ccsb@hotmail.com).

Autorizo, apenas para fins acadêmicos e científicos, a reprodução total ou parcial desta dissertação.

Assinatura

Data

KARINE RODRIGUES DE SOUZA

**MICROCRÉDITO COMO FERRAMENTA DE GERAÇÃO DE EMPREGO E
RENDA: O CASO VIVACRED**

Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de concentração: Políticas Públicas

Aprovado em (data de aprovação)

Banca Examinadora:

Luiz Fernando Rodrigues de Paula (orientador)
Faculdade de Ciências Econômicas - UERJ

Celia Lessa Kerstenetzky
Departamento de Economia - UFF

Angela Moulin Penalva Santos
Faculdade de Ciências Econômicas - UERJ

Rio de Janeiro
2009

DEDICATÓRIA

À minha mãe, Vera
Ao meu pai, Sadi (in memoriam).

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço a Deus por permitir com que eu completasse mais uma etapa da minha vida.

À minha querida família, minha mãe Vera, minha irmã Camila, que por muitos momentos souberam entender minha ausência em momentos importantes. À elas que em momentos de dificuldade, foram minhas inspiradoras e consoladoras.

Ao meu companheiro e amigo, Carlo Fabiano, por estar sempre ao meu lado.

Aos colegas de turma pelos incentivos e contribuições.

Manifesto a minha gratidão a todos os entrevistados, que disponibilizaram seu tempo e conhecimento, sem os quais a realização deste estudo não seria possível.

Ao professor orientador Luiz Fernando de Paula pelo esforço e dedicação durante toda a trajetória deste trabalho.

Agradeço também em especial ao professor Aléxis Toribio e ao amigo Marcello Coutinho pelos conselhos e sugestões que me auxiliaram na pesquisa de campo, tanto na elaboração do questionário, quanto no tratamento da base de dados.

Agradeço à equipe do Vivacred – Teófilo Cavalcante, César e aos demais integrantes, por toda assistência que me foi dada.

RESUMO

SOUZA, Karine R. Microcrédito como ferramenta de gestão de emprego e renda, 2010. 120f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.

O presente trabalho avalia a contribuição do Programa de Microcrédito, Vivacred, em relação a seus impactos, quanto à geração de emprego e renda no Complexo da Rocinha. Para tanto, desenvolve-se primeiramente uma coletânea de abordagens diversas, relativas aos conceitos de economia solidária, objetivando-se caracterizá-la, bem como das condições de pobreza urbana nestas abordagens. Posteriormente, descrevem-se algumas características e evolução do microcrédito no Brasil e no Mundo. Em terceiro momento, tratará da história da Rocinha e também suas características sócio-econômicas. Em seguida, serão expostas às informações mais relevantes sobre o perfil dos empreendedores, a partir da percepção destes sobre a realidade, os sucessos alcançados, as dificuldades e os desafios encontrados para gerir os seus negócios. Ao final, verifica-se a contribuição do Vivacred, quanto a seus impactos na geração de emprego e renda, através da pesquisa realizada com os empreendedores beneficiados junto à instituição.

Palavras Chaves: Microcrédito; microempreendedores; Vivacred; emprego; renda.

ABSTRACT

This dissertation aims at assessing the contribution of the credit program supplied to small businesses, Vivacred, with regard to its impacts, job creation on the generation of employment and income in the Rocinha community. With that in mind, we analyze the main concepts of social economy, aiming to find its characteristics, as well as find their connections with urban poverty. After that, we describe some aspects of the evolution of the microcredit in Brazil and World. Furthermore, we address the history of Rocinha and also their social economy characteristics. Then, we focus on some more relevant information about the profile of entrepreneurs, starting from their perception of reality, the successes, difficulties and challenges encountered in managing their businesses. Finally, the dissertation analysis the contribution of Vivacred for the employment generation and income in Rocinha through a survey with micro-entrepreneurs that were borrowers from Vivacred.

Keywords: Micro credit; micro entrepreneurs; Vivacred; employment; income.

LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS

TABELAS

Tabela 2.1: Características dos programas líderes de microcrédito no mundo.....

Tabela 2.2: Taxa de penetração da microfinança no Brasil e em outros países da América Latina.....

Tabela 4.1: Motivos que levaram a não-formalização das empresas.....

Tabela 4.2: Características dos produtos oferecidos pelo Vivacred.....

Tabela 4.3: Evolução da Carteira de Clientes.....

Tabela 5.1: Atividade Principal do Cliente.....

Tabela 5.2: Variação dos Postos de Trabalho em relação ao sexo dos empreendedores

Tabela 5.3: Variação do Faturamento Mensal dos Empreendimentos.....

Tabela 5.4: Variação de Rendimento Mensal.....

Tabela 5.5: Variação dos Rendimentos mensais dos empreendimentos em relação ao sexo dos empreendedores beneficiários do microcrédito junto ao Vivacred.....

GRÁFICOS

Gráfico 1.1: Empreendimentos Solidários no Brasil

Gráfico 3.1: População residente por grandes grupos de idade.....

Gráfico 3.2: Nível de desemprego.....

Gráfico 3.3: Trabalhadores com carteira assinada.....
Gráfico 3.4: Renda por pessoa.....
Gráfico 3.5: Percentual de pessoas por faixa de rendimento.....
Gráfico 3.6: Grau de Ensino.....
Gráfico 4.1: Fontes de Recursos.....
Gráfico 4.2: Nível de satisfação do empresário com a empresa.....
Gráfico 4.3: Localização dos clientes.....
Gráfico 4.4: Perfil dos Tomadores.....
Gráfico 5.1: Distribuição de clientes por sexo.....
Gráfico 5.2: Distribuição amostral por faixa etária.....
Gráfico 5.3: Distribuição de Clientes segundo o estado civil.....
Gráfico 5.4: Distribuição de clientes segundo o grau de escolaridade.....
Gráfico 5.5: Índice por atividade anterior dos empreendedores informais que tiveram acesso ao microcrédito junto ao Vivacred.....
Gráfico 5.6: Tempo diário de trabalho.....
Gráfico 5.7: Distribuição por tempo ou período de trabalho.....
Gráfico 5.8: Falhas identificadas junto ao Vivacred.....
Gráfico 5.9: Pontos positivos identificados no Vivacred.....
Gráfico 5.10: Escolaridade não cliente.....
Gráfico 5.11: Faturamento Médio.....

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO

I – Bases conceituais e analíticas sobre o microcrédito

1.1 – Economia Solidária

1.2 – Assimetria de Informações

II – Microcrédito no Brasil e no Mundo

2.1 – Histórico do Microcrédito

2.2 - Microcrédito

2.3 – Características Fundamentais

2.4 – Objetivos principais

2.5 – Estrutura Legal de regulamentação do setor de microcrédito

2.6 – Microcrédito no Mundo

2.7 – Microcrédito no Brasil

III – Rocinha: Por que é considerada uma comunidade carente

3.1 – História da Comunidade

3.2 – Características sócio-econômicas

IV – Empreendedorismo na Rocinha

4.1 – Perfil Empresarial do Complexo da Rocinha

4.2 - Vivacred

V – Vivacred na Rocinha

5.1 – Metodologia

5.2 – Pesquisa de Campo: síntese dos resultados

5.3 – Perfil do Cliente

5.4 – Análise dos Empreendedores que não acessaram ao Vivacred

Conclusão

Referências Bibliográficas

Anexos

INTRODUÇÃO

Um dos grandes desafios da economia atual consiste na superação dos altos índices de desigualdade social. Em países com baixo nível de renda com o Brasil, o mercado de trabalho não possui dinamismo para a geração suficiente de empregos. Isso porque não apresenta ritmo necessário de forma a absorver o grande contingente de mão-de-obra.

Diante desta realidade, nos últimos anos, tem-se presenciado o crescimento do número e do alcance das experiências de microcrédito no Brasil. De um aspecto econômico, a globalização tem levado a uma crescente precarização do mercado de trabalho formal, com o desaparecimento de um número expressivo dos postos de trabalho e um aumento da proporção de ocupações instáveis e mal remuneradas. Neste cenário, o apoio a modelos alternativos de geração de ocupações, como o trabalho autônomo e os pequenos empreendimentos de base familiar ou associativa, vem se firmando como elemento central de estratégias destinadas a reverter à tendência a queda dos níveis de emprego e renda de parcelas significativas da população.

Na busca de soluções para vencer esse desafio, alguns dos elementos do setor financeiro informal inspiraram o desenho institucional de programas de microcrédito. Flexibilidade, proximidade social e adaptação à demanda de sua clientela permitem reduzir consideravelmente os custos e problemas causados pela assimetria de informações e moral hazard. Na falta de garantias formais, procura-se, através de mecanismos de reciprocidade, controle social e estímulos econômicos, instituir mecanismos e normas para incentivar o pagamento dos empréstimos e uma redução dos custos operacionais.

Uma série de experiências internacionais e nacionais confirma que o microcrédito pode constituir uma ferramenta eficiente para a promoção da inclusão econômica e social das populações mais carentes. A atuação do Grameem Bank constitui-se na experiência internacional mais conhecida de crédito popular. A experiência do Grameem Bank inspirou o surgimento de instituições e programas similares na Ásia, América Latina e África. No Brasil, estas experiências são mais recentes e se expandiram a partir dos meados dos anos 90, tendo como referências principais às experiências de microcrédito da instituição de crédito Portosol, sediada em

Porto Alegre, do Vivacred no Rio de Janeiro, do Banco do Nordeste e das ações municipais de geração de renda.

Neste contexto pretende-se analisar a eficácia do Programa de Microcrédito, Vivacred, em relação a seus impactos, quanto à geração de emprego e renda, para os microempreendedores de baixa renda na comunidade da Rocinha. Um aspecto em questão é verificar se o programa de microcrédito, Vivacred, é capaz de melhorar as condições econômicas e sociais dos beneficiados e dos segmentos desvantajados da economia.

Desta forma, neste estudo pretendo discutir se, de fato, este programa tem impacto sobre o emprego e a renda, com acompanhamento de beneficiados.

A pergunta que norteará o projeto será: *“Em que medida a política de microcrédito, adotada pelo Vivacred, tem contribuído para o desenvolvimento socioeconômico dos microempreendedores populares da comunidade da Rocinha?”* Tal questão torna-se relevante dentro de um universo de centenas de empreendedores populares, presentes em massa no setor informal da economia, que utiliza o microcrédito como política de geração de renda, dentre as alternativas de política social.

No tocante às fontes de informações, esta é uma bibliografia, composta por um “conjunto de materiais inscritos, mecânicos ou eletronicamente, que contém informações já elaboradas e publicadas por outros autores” (SANTOS 1999:29) e também uma pesquisa documental, uma vez que é composta pela utilização de documentos que ainda não receberam organização, tratamento analítico e publicação.

Esta dissertação será dividida em cinco capítulos além da introdução e conclusão.

O primeiro capítulo apresentará uma análise geral dos diversos aspectos teóricos inerentes às discussões sobre o impacto do microcrédito. Este versará sobre economia solidária e assimetria de informações, bases conceituais e analíticas para o desenvolvimento do tema.

O segundo capítulo analisará os principais programas de microcrédito no Brasil existentes, e realizará uma resenha da literatura sobre microcrédito no Brasil, em especial aquela que busca avaliar a eficácia do microcrédito sobre geração de renda e emprego.

O terceiro capítulo caracterizará a comunidade da Rocinha em seus principais aspectos econômicos e sociais, o qual lhe confere a condição de região tipicamente pobre.

No quarto capítulo serão expostas às informações mais relevantes sobre o perfil dos empresários do Complexo da Rocinha, bem como o trabalho desenvolvido pelo Vivacred junto à comunidade.

No quinto capítulo serão expostos os impactos do Vivacred na comunidade da Rocinha, a partir da aplicação da metodologia sugerida, e analisará esses resultados diante das hipóteses levantadas ao longo do projeto.

I - BASES CONCEITUAIS E ANALITICAS SOBRE O MICROCREDITO

Este capítulo versará sobre economia solidária e assimetria de informações, bases conceituais e analíticas para o desenvolvimento do tema. Apresenta-se uma análise do conceito de economia solidária, destacando-se os principais autores que tem discutido esta abordagem. A identificação desta economia torna-se cada vez mais importante, em função do aumento das condições de pobreza. Nesta perspectiva, o microcrédito é apresentado como possibilidade de construção de novas alternativas de inclusão social, além de exercer um papel de redutor das assimetrias de informação neste mercado, função relevante, pois, este arranjo contratual, com pré-requisitos menos restritivos de acesso aos recursos, poderá ser um indutor da geração de emprego e renda.

1.1- Economia Solidária

A inclusão social e o combate à pobreza são os grandes desafios da sociedade brasileira no século XXI, cujas raízes remontam ao passado histórico, mas suas causas mais imediatas encontram-se nas limitações do processo de desenvolvimento conduzido pelo Estado; na crise fiscal do Estado a partir da década de 80 e nas conseqüências do processo de reestruturação econômica imposto pela globalização.

Nas últimas décadas tem-se presenciado nas sociedades capitalistas uma reorganização e reestruturação de novas formas de racionalização do trabalho e da vida social. HARVEY (1996) define esse momento histórico de “crise de superacumulação” iniciada no final dos anos 1960, e que chegou ao auge em 1973, está relacionada à lógica transformativa do capital entendido como um processo de reprodução da vida social por meio da produção de mercadorias. Nesse processo todas as pessoas pertencentes ao mundo capitalista estão profundamente implicadas.

No plano político, a tese do pensamento único instaura à lógica do Estado Mínimo, da desregulamentação e privatização da esfera pública. A ascensão do neoliberalismo¹ significou o desmonte do social. No Brasil as décadas de 1980 e 1990 são marcadas pela crise descrita produzida pela globalização seletiva que se refletiu em todas as dimensões. O fenômeno da globalização e concomitantemente das políticas neoliberais trouxeram grandes conseqüências para o país, principalmente no tocante às mudanças no mercado de trabalho. A redução do emprego, aliada à diminuição das responsabilidades públicas do estado no domínio do serviço e direitos sociais, contribuiu diretamente para o aumento do número de pessoas que vivem em situações de pobreza.

Historicamente, movimentos associativos surgiram a fim de superar as inópias conjuntas, que surgem em conseqüência da introdução da máquina como dinamizadora da produção capitalista. O fato é que as novas formas de organização fabril e os impactos da Primeira Revolução Industrial aumentaram significativamente o custo social das comunidades.

Como resposta dos trabalhadores às novas formas de exclusão e exploração no mundo do trabalho, ressurge a Economia Solidária. Esta economia, no século XXI, tem como antecedente principal o cooperativismo operário que surgiu em reação a Revolução Industrial durante o século XIX. Os sistemas de apoio baseados na solidariedade são vistos como uma possível alternativa de enfrentamento da questão social por meio das ações locais. Com pensadores da época, foi se formando a filosofia que fundamenta o cooperativismo em todo o mundo. Destaca-se, entre eles: Robert Owen (1771-1858), William King (1786-1865), Charles Fourier (1772-1837), Philippe Buchez (1796-1865) e Louis Blanc (1812-1882). É uma filosofia do homem na sociedade em que vive, onde procura construir outra maneira de processar a economia, tendo base no trabalho e na distribuição equitativa do excedente adquirido e não na acumulação individual do dinheiro a partir da exploração do trabalho alheio.

¹ Consiste em um conjunto de políticas e processos que permitem a um número relativamente pequeno de interesses particulares de controlar a maior parte possível da vida social com o objetivo de maximizar seus objetivos individuais.

O pensador Charles Fourier (1772-1858) defendia a propriedade comunitária e idealizava uma forma de consumo e produção, dentro de uma sociedade justa e igualitária. Desta forma, a sua teoria preconizava a organização social em forma de falanstério, ou seja, pequenas cidades onde cada trabalhador tinha direito de escolher o trabalho segundo a vocação e necessidades. Por se tratar de uma tentativa de difícil aplicação, para o contexto da época, foi denominado socialista utópico.

Robert Owen (1771-1858) implementou uma série de mudanças em um complexo têxtil, de forma a garantir a valorização de seus empregados, reduzindo a jornada diária de trabalho e proibindo a contratação de crianças. Criou condições de moradia comunitária e centros de estudo para menores de idade. Sua interação com o proletariado resultou em maior produtividade do trabalho, o que tornou a empresa mais lucrativa, apesar das mudanças introduzidas levarem a um aumento significativo na folha de pagamentos (SINGER, 2002).

Por volta de 1830, formaram-se sociedades cooperativas baseadas nas idéias de Owen, onde os produtores controlariam seu próprio destino econômico. Nestes movimentos associativistas, os operários se constituíam em uma forma de “resistência popular”, fazendo emergir um grande número de instituições solidárias, influenciadas pelo ideário de ajuda mútua, associação e cooperação.

Estas experiências constituíram a base do que Charles Dunoyer (1786-1862), em 1830, denominou, *économie sociale*. Jean-Louis Laville e Bernard Eme reforçaram este conceito, visando apresentar o crescimento de iniciativas e práticas socioeconômicas diversas para contribuir a riqueza (CARVALHO, 2004). Estas contribuições evidenciam que tanto o cooperativismo como a economia social tem como foco principal o aspecto social do indivíduo.

Há várias visões distintas entre autores sobre economia solidária. Uns vêem as cooperativas e outras formas associativas de produção e consumo como meio de minimizar o problema do desemprego e da exclusão social. Outros buscam uma alternativa socialista à economia capitalista. Muitos estão revendo a questão da reprodução ampliada da vida, em moldes diferenciados daqueles consagrados pela

economia capitalista, incluindo como referentes, além da solidariedade e da cooperação a reprodução da vida.

A economia solidária é um conceito hoje utilizado amplamente no Brasil e em muitos outros países. No Brasil, o debate em torno da economia solidária é relativamente recente e tem se intensificado, sobretudo nas últimas décadas com as transformações no mercado de trabalho e na própria organização econômica. A primeira publicação sobre o tema ainda sob o termo economia e solidariedade é datada de 1993 no livro “Economia de Solidariedade” e organização econômica organizado por Godotti. O termo economia solidaria passa a ser difundido em meados de 1995. Embora com outros nomes e significados variados, tem em comum a idéia da solidariedade em contraste com o individualismo competitivo que caracteriza a sociedade capitalista.

Na definição de Singer (2000, p.13) a economia solidária é um jeito diferente de produzir, vender, comprar e trocar, sem explorar os outros, sem querer levar vantagem, sem destruir o ambiente.

Alguns autores contemporâneos como SINGER (2002), SANTOS (2005), GAIGER (1996), propõe a tese da economia solidária como um campo plural que vem se consolidando apoiado em um conjunto de atividades econômicas de produção de bens e serviços, crédito, poupança, trocas, comércio, consumo organizados de forma coletiva e participativa dos próprios trabalhadores. Na visão desses autores, o desemprego estrutural, a economia informal e a precarização do trabalho devem continuar gerando massa de trabalhadores que necessitam de políticas alternativas.

Fazem parte da economia solidária os empreendimentos urbanos ou rurais, baseados na livre associação, no trabalho cooperativo e na autogestão. São organizações de produtores, consumidores e de créditos que se diferenciam para estimular e praticar a solidariedade entre os membros e a autogestão de seus empreendimentos. A maioria dos empreendimentos é formada por trabalhadores de segmento social de baixa renda, desempregados ou vias de desemprego.

Percebe-se que estas iniciativas solidárias representam não uma dinâmica minimizada nos setores econômicos, mas sim, uma opção significativa para os segmentos sociais de baixa renda, que comumente, em um Estado capitalista, principalmente aqueles que ainda em desenvolvimento, são atingidos pelo quadro de desocupação estrutural e pelo empobrecimento.

No Brasil e também em outros países, pesquisas apontam para os empreendimentos solidários como uma forma de visualizar as micro e macro estruturas, que vão desde a tímida reação à perda do trabalho e as condições extremas de subalternidade a consideráveis mecanismos geradores de renda e produção. Os níveis alcançados por esta economia solidária são, na maioria das vezes, o que habilita a permanência destes indivíduos socialmente marginalizados no mercado, com efetivas perspectivas de sobrevivência (GAIGER, 1999).

A economia solidária requer um desenvolvimento contínuo, no qual sejam integradas as necessidades presentes e futuras do ser humano. Valores como tolerância, serviço, ajuda, transparência e igualdade são essenciais para satisfazer de maneira igualitária os interesses das pessoas envolvidas. Uma grande quantidade de empreendimentos populares, baseados na livre associação, no trabalho cooperativo e na autogestão, é desenvolvida com o objetivo de gerar um modelo socioeconômico alternativo, onde a estrutura solidária contribui para melhorar a qualidade de vida dos indivíduos. A gestão dos empreendimentos é autônoma tendo como objetivo estimular a democracia interna e consolidar as relações comerciais justas, eliminando as relações patriarcais autoritárias, de maneira que se priorizem as relações entre trabalhadores e não o capital.

Segundo Razeto (1997), não existe um modo definitivo e único de organizar as unidades econômicas sob os princípios da solidariedade. É possível encontrar experiências desse tipo de economia em todo o território nacional. Há várias iniciativas como ações comunitárias de geração de trabalho e renda que são em grande parte informais e consideradas pré-cooperativas. Enfim, uma gama variada de formas de organização e ação social no âmbito do coletivo que na sua maioria são pequenas e locais e desenvolvem a margem do Estado, com apoio de agentes externos. Como ressalta Razeto, o processo de incorporação de solidariedade na economia é

multifacetado e, portanto, várias são as situações e motivos pelos quais diversas pessoas “têm acesso ou se aproximam para procurar alguma participação na economia solidária” (RAZETO, 1997, p.95).

As iniciativas de geração de trabalho e renda que tem como base a forma solidária e associativa vêm despontando a cada dia, chamando a atenção de setores da sociedade civil, do poder público e entidades de classes e vão sendo criadas organizações que se colocam como apoiadoras parceiras ou agregadoras dessas iniciativas. Em 2001, se formou o Fórum Brasileiro de Economia Solidária – FBES no seio do Fórum Social Mundial, para ser o interlocutor junto ao Governo Federal e outras instâncias. Em 2003, a Economia Solidária ganha destaque também com a criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária – SENAES, presidida pelo economista Paul Singer, visando viabilizar e coordenar atividades de apoio à economia solidária, em todo território nacional.

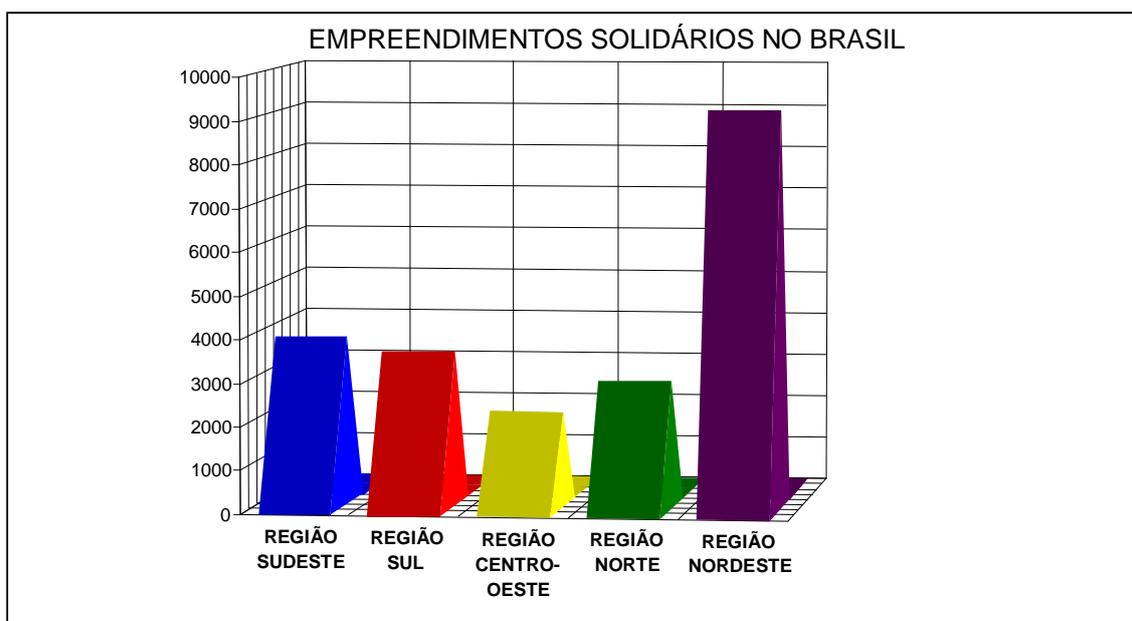
Há hoje um mapeamento da economia solidária no Brasil, chamado Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária – SIES, organizado no Ministério de Trabalho e Emprego – MTE, pela Secretaria Nacional de Economia Solidária – SENAES, com o apoio do Fórum Brasileiro de Economia Solidária.

O sistema reúne informações dos empreendimentos solidários no Brasil e das entidades de apoio, assessorias e fomento. As informações parciais indicam que existem² no total 21.859 empreendimentos cadastrados, destes, 9.217 no Nordeste, 3.912 no Sudeste, 3.583 no Sul, 2.940 no Norte e 2.207 no Centro-oeste do país, ou seja, quase da metade (42%) deles se localiza no nordeste, em segundo lugar está o sudeste (19%) e em terceiro, quarto e quinto, o sul (16%), o norte (13%) e o centro oeste com (10%). Os dados também indicam que mais da metade dos empreendimentos (51%) está organizada na forma de associações, 36% são grupos informais, 10% cooperativas e 3,0% distribuídos entre empresas autogestionárias, redes/centrais e outras formas.

² Dados extraídos do Atlas de Economia Solidária no Brasil – 2007. Brasília: MTE, SENAES, 2009.

Considerando as áreas de atuação, cabe salientar que 48% dos empreendimentos atuam exclusivamente na área rural, 34% atuam exclusivamente na área urbana e 18% têm atuação tanto na área rural como na área urbana.

Gráfico 1.1



Fonte: Atlas da Economia Solidária no Brasil - 2007. Dados extraídos no site www.mte.gov.br em 16/08/2009.

Na composição social dos empreendimentos verifica-se que 10% são formados apenas por homens, 18% somente por mulheres e 72% são formados por homens e mulheres. Com relação à remuneração dos sócios, os 50% que informaram, indica que 55% apresentam remuneração com valor até meio salário mínimo. Em 24% ela é de meio a um salário mínimo e em torno de 26% ganham de 1 a 2 salários mínimos, os demais ficam entre 2 a 5 salários mínimos e mais de 5 salários mínimos.

A pesquisa revelou que a maioria dos empreendedores solidários buscou desenvolver a sua atividade como alternativa ao desemprego ou como uma fonte complementar de renda, ratificando assim o propósito de inclusão social.

Depreende-se pelos dados, a importância desses empreendimentos para o desenvolvimento local. A economia solidária, como forma de produção alternativa,

torna-se cada vez mais relevante como ferramenta e pensamento sobre as relações possíveis entre capitalismo, empreendedorismo, solidariedade e força de trabalho. O paradigma encontra-se na tarefa de conciliar sua existência com possíveis configurações pelas quais o sistema capitalista passa.

A economia solidária enfrenta várias dificuldades, como a de ter a fonte principal de sustentação na sua capacidade de trabalho e, ao mesmo tempo, ela ser a razão de muitas fragilidades. Os trabalhadores estão imbuídos de uma relação de trabalho entre patrão que estabelece diretrizes e o empregado que segue as prescrições. Essa é uma cultura difícil que precisa ser minimizada e superada numa relação de trabalho cooperativo e autogestionário que precisa ser empreendedora. Além disso, os trabalhadores que se inserem na economia solidária estão mais acostumados com o trabalho braçal, pouco qualificado, faltando-lhes o preparo técnico profissional e o acompanhamento da evolução tecnológica que ocorre na base produtiva. Precisam romper barreiras importantes como a escolaridade mínima. Além disso, segundo Singer, não dispõe ou são poucos os meios de produção e recursos financeiros que precisam formar e desenvolver seus empreendimentos, já que há uma grande dificuldade de acessar ao crédito. Para o secretário de Economia Solidária do Ministério do Trabalho e Emprego, Paul Singer, o principal gargalo para o desenvolvimento da economia solidária no país é a dificuldade em obter crédito.

A falta de acesso ao crédito constitui um dos motivos pelos quais tem levado os excluídos do mercado formal a buscarem novas alternativas, segundo Singer (2002). Os programas de microcrédito de natureza popular têm sido idealizados como instrumento capaz de gerar ocupação produtiva e consumo da população mais pobre. "O microcrédito vem sendo pensado como instrumento de estímulo ao desenvolvimento local de modo a dinamizar as economias de pequenas regiões, isto tanto para ampliar a inserção no circuito financeiro tradicional como para constituir um sistema à parte, voltado para o segmento mais empobrecido". (BARBOSA, 2007, p.171). No campo da economia solidária, as experiências de microcrédito têm sido vistas como possibilidades de fortalecimentos socioeconômicos de base local, fazendo disseminar variadas formas de finanças que movimentam a localidade.

O crédito, na luta contra a pobreza, não pode ser concebido como um fim em si mesmo, não obstante o recurso econômico deve ser encarado como um meio, ou uma via de construção de poder comunitário ou expansão da liberdade que as pessoas desfrutam. Atacar diretamente a pobreza e a exclusão deve ser objetivo de toda ajuda para o desenvolvimento, que deve ser considerada uma questão de direitos humanos. Se não ajudar a melhorar a condição econômica das pessoas que vivem em condições de vida inferior, então não se trata de ajuda para o desenvolvimento. (YUNUS, 2001).

É importante destacar que, apesar das dificuldades, há vários benefícios em diferentes aspectos. Nestes empreendimentos de economia solidária vemos inseridos, sem restrição, jovens e pessoas mais velhas que o mercado de trabalho evita ou pouco absorve. No primeiro caso, por não possuírem experiências, e os segundos, por serem pouco produtivos devido à idade. As mulheres são bem representativas, pois se destacam por assumirem a condição de dirigentes nos empreendimentos.

A socialização reafirma o coletivo em detrimento do individual, o que os faz sentir-se mais fortes, protegidos e sem medo da ameaça de serem despedidos dos empregos a qualquer momento. Serem donos do seu próprio negócio, por menor que sejam, é motivo de elevar a autoestima e cidadania de qualquer trabalhador. As recompensas são de ordem moral e extra-material.

A renda apesar de não ser muito expressiva, no geral, se torna permanente para os que viviam de trabalho esporádico e garantida para os que não tinham mais trabalho ou para aqueles que viviam sob a ameaça do desemprego.

No processo e ambiente de trabalho que prioriza os princípios democráticos e igualdade de condições, muitas das vezes se potencializa competências até então desconhecidas ou adormecidas, conferindo ao trabalho um sentido positivo e estimulante, tirando do foco o trabalho como sina ou castigo para aqueles que não detinham os meios de produção.

Destaca-se na economia solidária, o efeito imediato de distribuição de propriedade e renda em função do princípio formativo da igualdade de participação econômica dos associados nos empreendimentos, tais como nas cooperativas. Isso reflete na

democratização da economia como estímulo ao crescimento e para a redução de desigualdades. A economia solidária é abordada como uma tecnologia social, ou seja, um instrumento ou ferramenta para geração de trabalho e renda e para a promoção do desenvolvimento local.

Por outro lado, os ganhos sociais são mais amplos, pois além de possibilitar o reconhecimento dos trabalhadores como cidadãos, viabiliza e reforça espaços que estruturam elos comunitários com efeitos valiosos na diminuição da vulnerabilidade e exclusão social.

Apesar das vantagens, reconhecendo também as fragilidades ainda presentes nos empreendimentos solidários, é importante ressaltar que a Economia Solidária não pode subsistir alienada da dinâmica capitalista. Deve buscar as intersecções necessárias ao âmbito comercial, a fim de materializar as estratégias solidárias, no sentido que sejam viabilizados nichos de mercado. O aspecto financeiro é essencial para desenvolver as vertentes organizacionais, técnica e social das organizações inseridas na Economia Solidária. Como afirma Santos, deve-se tentar evitar qualquer forma de “Fundamentalismo Alternativo, até porque, as alternativas com que contamos têm relações diretas e indiretas com os mercados locais, nacionais e até mesmo internacionais” (SANTOS, 2002, p.30).

Kerstenetzky e Pimentel (2008, p.13-14) salientam que “a promoção da economia popular, tendo no microcrédito uma ferramenta de acesso ao desenvolvimento e à inclusão sócio-econômica, deve ser estimulada através de programas em parcerias com instituições governamentais (municipais, estaduais e federais) e programas governamentais de saúde, capacitação gerencial, a habitação popular e por articulações com arranjos produtivos locais, de modo que se torne possível transformar a qualidade de vida na sociedade”.

Em suma, os princípios hegemônicos da Economia Solidária devem coadunar-se com a evolução de possibilidades de articulação inter setorial, com atores governamentais e empresariais, a fim de alcançar ganho de escala e uma maior inserção no campo econômico, político e social.

1.2- Assimetria de Informações

As últimas décadas presenciaram o advento de tecnologias que possibilitaram o acesso ao crédito a milhões de indivíduos excluídos do setor financeiro tradicional, no que ficou conhecido como microcrédito. O apoio a modelos alternativos de geração de ocupações, como trabalho autônomo e os pequenos empreendimentos de base familiar ou associativa, vem se firmando como elemento central de estratégias destinadas a minimizar a tendência à queda dos níveis de emprego e renda de parcelas significativas da população.

A obtenção de crédito, em geral, é conseguida a partir de garantias oferecidas pelas pessoas em busca de empréstimo. Como o país é grande, heterogêneo e desigual, o acesso ao crédito está restrito a grupos específicos (NERI, 2008).

Segundo Singer (2007: 1) se os trabalhadores tivessem acesso ao crédito, muitos deles abririam seu próprio negócio em vez de procurar trabalho como empregado por conta alheia. Quanto maior o número dos que abrissem suas próprias empresas, tanto maior a probabilidade de terem sucesso, pois a injeção de muitos pequenos capitais nos mercados expandiria a demanda, permitindo aos novos negócios encontrar compradores para as suas mercadorias”.

A teoria econômica considera que, quando o mercado funciona em concorrência perfeita, atinge todas as condições requeridas para o alcance da máxima eficiência, no sentido de que o preço é menor, a produção é maior e máximos são os excedentes do consumidor e do produtor. Ocorre que, mesmo nessas condições, o mercado apresenta falhas. Segundo a literatura econômica, algumas dessas falhas decorrem da produção de bens indivisíveis, da tendência à concentração, dos riscos e incertezas, da má distribuição de renda, das externalidades não consideradas nos preços, e da existência de informação assimétrica nas transações.

A informação é um dos fatores mais importantes para o alcance da eficiência do mercado, já que, através dela, os agentes podem ajustar os níveis de produção e de preços que levam ao máximo de bem-estar. Quando a informação não é completa, ocorre uma falha, que resulta em benefício de uma parte em detrimento da outra. A introdução da informação assimétrica na teoria econômica tem trazido novos insights de como as chamadas falhas de mercado podem ser enfrentadas através do mecanismo externo de mercado, visando ao aumento do bem-estar da coletividade.

A assimetria de informações é considerada como responsável pela existência de imperfeições no mercado de crédito. O conhecimento imperfeito pode levar aos consumidores a pagarem um preço elevado pelo mesmo bem que outros consumidores conseguem a um preço menor, ou ainda, impossibilitar o consumo da quantidade desejada, mesmo havendo oferta suficiente. No caso do mercado de crédito, a informação assimétrica pode fazer com que os consumidores paguem uma taxa de juros alta ou não consigam a quantidade desejada de empréstimos, mesmo quando há oferta e eles estão dispostos a pagar o preço do mercado.

A ocorrência de assimetrias de informação pode ser a explicação para a existência de restrições de liquidez que, por sua vez, afetam a possibilidades de investimento e as decisões de consumo, afetando assim o processo de crescimento econômico (BRAGA; TONETO JUNIOR, 2000). Ou seja, apesar de deter mais informações de que os agentes ofertantes individuais, as instituições financeiras encontram o problema das assimetrias de informação entre credor e tomador, o que pode impedir que a intermediação financeira efetive seu papel de alocado de recursos escassos e contribua para o processo de crescimento econômico.

PINHEIRO & MOURA (2001) ressaltam que a ineficiência atual no funcionamento dos mercados de crédito no Brasil se deve aos poucos incentivos para o investimento em instrumentos de análise de crédito para concessões de médio e longo prazo para empresas e indivíduos até 1994, com o início do Plano Real.

Os autores demonstram que no Brasil os bureaus de informação de crédito (BICs ³) tradicionalmente mantêm informações negativas sobre os tomadores de empréstimos, impossibilitando os credores de utilizar informações disponíveis para selecionar os bons tomadores de empréstimos. A ênfase sempre foi sobre a execução da dívida e não sobre a criação de bancos de dados confiáveis sobre os históricos de pagamento do tomador.

O modelo de Stiglitz e Weiss (1981) demonstra que, em equilíbrio, os mercados de crédito são caracterizados pelo seu racionamento, de tal forma que não há como igualar a demanda e a oferta de empréstimos. A oferta é, portanto, racionada. Este racionamento é a solução alocativa mais eficiente encontrada pelos bancos como estratégia para evitar o aumento do risco de empréstimos.

Para os autores supracitados as taxas de juros são utilizadas pelos bancos de duas formas: a primeira, como um dispositivo de escrutínio entre tomadores de empréstimos, para diferenciação entre os que representam maior ou menor risco em relação ao pagamento do empréstimo; a segunda, como mecanismo de incentivo, de forma que empreendimentos que demandam maiores níveis de empréstimos são também os de maior ganho potencial, no caso de sucesso, mas também os de maior nível de risco para a carteira dos bancos, no caso de não-sucesso. O mercado de crédito pode observar um equilíbrio num ponto em que existe excesso de demanda por crédito, quando os bancos maximizariam seus lucros. Assim, existem empresas dispostas a pagar uma taxa de juros superior à taxa de equilíbrio, mas esta taxa superior não se torna interessante ao banco, uma vez que ela embute um risco maior de inadimplência. Desta forma, não é ótimo para o banco realizar novos empréstimos a taxas elevadas (acima da taxa de equilíbrio), equilibrar o mercado e suprir esta demanda por crédito. Para evitar os riscos advindos de seleção adversa⁴ e moral hazard⁵, a solução racional do emprestador é impor taxas de juros menores do que seria a taxa de juros de equilíbrio no mercado de capital e racionar o crédito.

³ As principais BICs são: SERASA (Centralização de serviços dos bancos), CADIN (Cadastro informativo dos créditos não quitados de órgãos e entidades federais) e SCPC (Serviço central de proteção ao crédito).

⁴ Seleção adversa é um fenômeno de informação assimétrica que ocorre quando os compradores “selecionam” de maneira incorreta bens e serviços do mercado.

⁵ Moral hazard corresponde ao comportamento de uma pessoa, ou agente econômico que, ao receber determinado tipo de cobertura ou seguro para as suas ações, diminui os cuidados correspondentes a essas ações.

Caso 1: Seleção adversa (dois tipos de tomadores de empréstimo)

X= retorno bem-sucedido; 0 = retorno malsucedido; p= probabilidade de sucesso.

Tomadores de empréstimo sem risco $\Leftrightarrow (p^o, X^o)$; γ = Fração da população

Tomadores de empréstimos arriscados $\Leftrightarrow (p^a, X^a)$; $1 - \gamma$ = Fração da população

$p^o > p^a$; $X^o < X^a$; $p^o \cdot X^o > p^a \cdot X^a$

Tamanho do empréstimo = 1; R = taxa de retorno bruta

Cálculo do retorno esperado; E = Retorno esperado

a) $R < X^o \Leftrightarrow$ os dois tipos de agente tomam empréstimos $\Leftrightarrow E = R \cdot p$ (me)

Onde: p (me) = $\gamma \cdot p^o + (1 - \gamma) \cdot p^a$

b) $X^o < R < X^a \Leftrightarrow$ só tomadores arriscados captam empréstimos $\Leftrightarrow E = R \cdot p^a$

Lição: Taxa de juros de equilíbrio fixa com excesso de demanda de empréstimo.

Caso 2: Risco Moral (moral hazard – dois tipos de ações, mais de um tipo de tomador).

Duas técnicas: $p^o > p^a$; $X^o < X^a$; $p^o \cdot X^o > p^a \cdot X^a$

$R < R^* \Leftrightarrow$ com risco $\Leftrightarrow E = R \cdot p^a$

Existe R^* sujeito a

$R > R^* \Leftrightarrow$ com risco $\Leftrightarrow E = R \cdot p^a$

R^* satisfaz $p^o \cdot (X^o - R^*) = p^a \cdot (X^a - R^*)$ Restrição de Incompatibilidade de Incentivos

$\Leftrightarrow R^* = (p^o \cdot X^o - p^a \cdot X^a) / (p^o - p^a)$

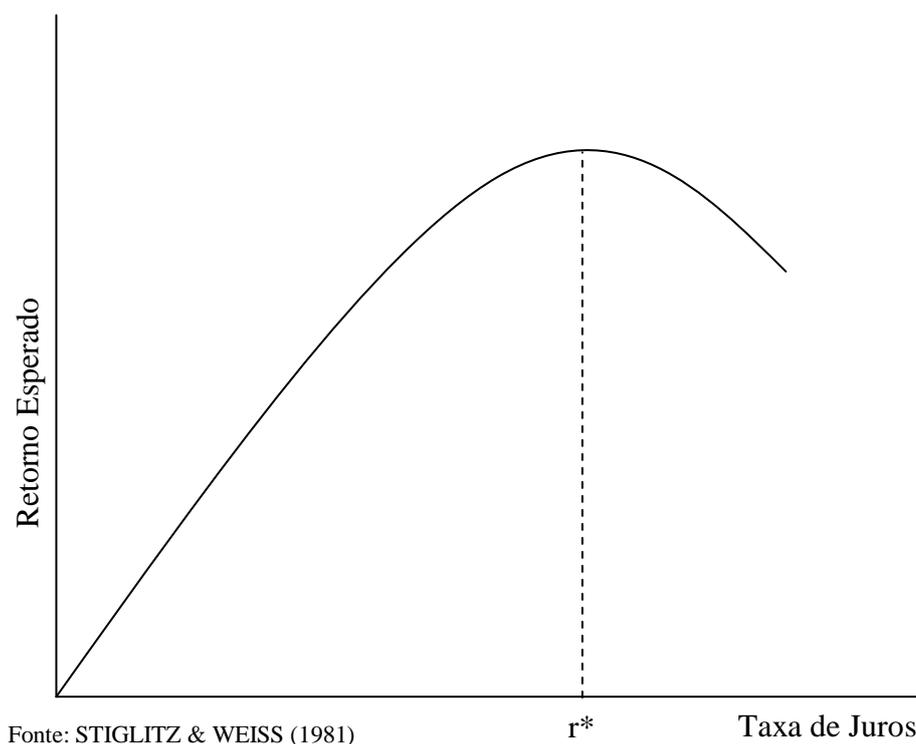
Fonte: Adaptado de Neri (2008: 111)

Para Stiglitz e Weiss (1981), a característica de “seleção adversa” da taxa de juros é consequência do fato de diferentes tomadores de empréstimos terem probabilidades diferentes de pagar as suas dívidas. O retorno esperado pelo banco depende da probabilidade de pagamento, para que o banco possa identificar os “bons tomadores de empréstimo” que têm a maior probabilidade de pagar o que pegou emprestado.

Identificar os bons tomadores não é uma tarefa fácil, para fazê-lo, o banco necessita usar métodos de triagem. A taxa de juros que um indivíduo está disposto a pagar pode servir como uma forma de seleção. Os que estão dispostos a pagar taxas de juros altas, em média, apresentam um risco maior; se estão dispostos a pegar empréstimos a altas taxas de juros é por terem a percepção de que a probabilidade de pagarem o empréstimo pode ser baixa. À medida que a taxa de juros aumenta, a média de risco daqueles que tomaram empréstimo aumenta, possivelmente diminuindo o lucro do banco.

Por essas razões, o retorno esperado do banco pode ser maximizado a uma taxa de juros menor do que aquela que equilibraria a demanda e a oferta neste mercado, podendo, inclusive, diminuir a partir deste ponto, conforme a figura 1.1.

Figura 1.1 – Existe um taxa de juros que maximiza o retorno esperado para o banco



De acordo com a figura acima, o retorno esperado do banco ocorre à taxa r^* e é provável que a demanda por crédito supere a oferta.

Em consonância com a teoria tradicional, a taxa de juros aumentaria até igualar oferta e demanda. No entanto, novos empréstimos fornecidos acima da taxa r^* reduziram o retorno esperado dos bancos. Portanto, nenhuma empresa que se dispusesse a tomar empréstimos a uma taxa superior a r^* conseguiria fazê-lo, mesmo que seja idêntica às firmas que já recebera o empréstimo. Neste caso ocorre uma situação de equilíbrio com racionamento de crédito.

Stiglitz e Weiss (1981) empregam a expressão racionamento de crédito para referir-se a duas situações:

1. Quando entre os tomadores potenciais que aparentam ser idênticos, alguns recebem empréstimos e outros não, os tomadores rejeitados não recebem empréstimo, mesmo se oferecem para pagar taxas de juros maiores; ou
2. Existam grupos identificáveis na população, os quais, dada uma determinada oferta de crédito, são incapazes de obter empréstimo a qualquer taxa de juros.

Nesse modelo de equilíbrio com racionamento de crédito, tomadores e bancos visam maximizar os seus lucros, os primeiros através da escolha de um projeto, os últimos através da taxa de juros cobrada dos tomadores.

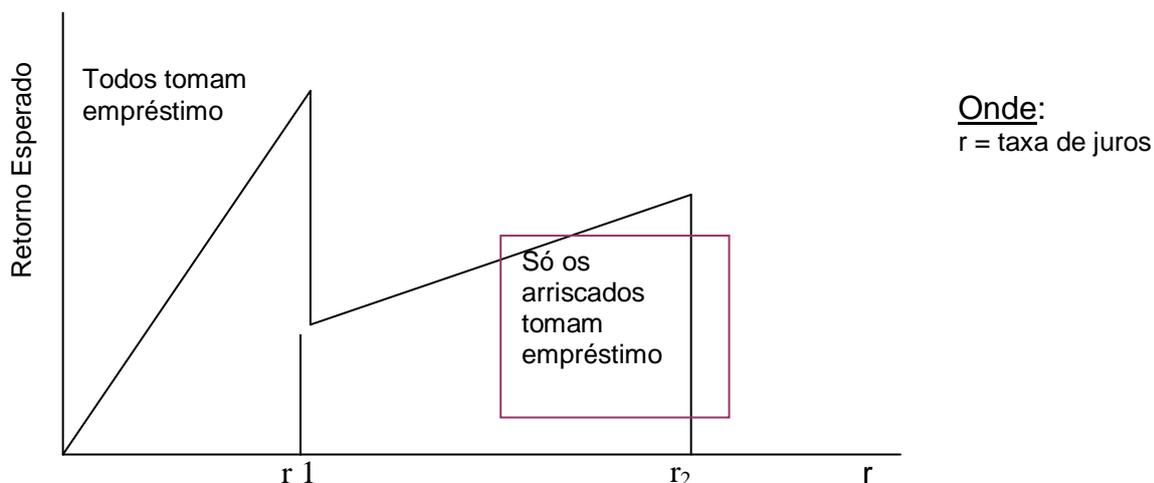
Segundo Stiglitz e Weiss (1981) a taxa de juros não é o único fator do contrato que é respeitável. O volume de crédito demandado e a comprovação de uma determinada quantidade de garantias (ou patrimônio) requerida para a liberação do valor, também afetam o comportamento e a distribuição dos tomadores de empréstimos.

Assim, bem como a taxa de juros, existiria um nível ótimo de exigências (de garantias) que um banco deveria impor, de modo a maximizar seu retorno. Isto porque somente tomadores de empréstimo ricos poderiam demonstrar grandes quantidades de garantias e patrimônio para liberação do crédito. No entanto, é provável que justamente os empreendedores ricos sejam aqueles menos avessos ao risco e que justamente por este motivo, geraram lucros com seus projetos. Também é provável que os empreendedores

conservadores (e menos arriscados) tenham obtido retornos menores e, conseqüentemente, tenham menos patrimônios e garantias para comprovar.

Em ambos os casos, a exigência por comprovação de garantias gera seleção adversa no mercado de crédito, da mesma forma que o faz a taxa de juros. Para exemplificar esta situação é importante analisarmos a figura 1.2.

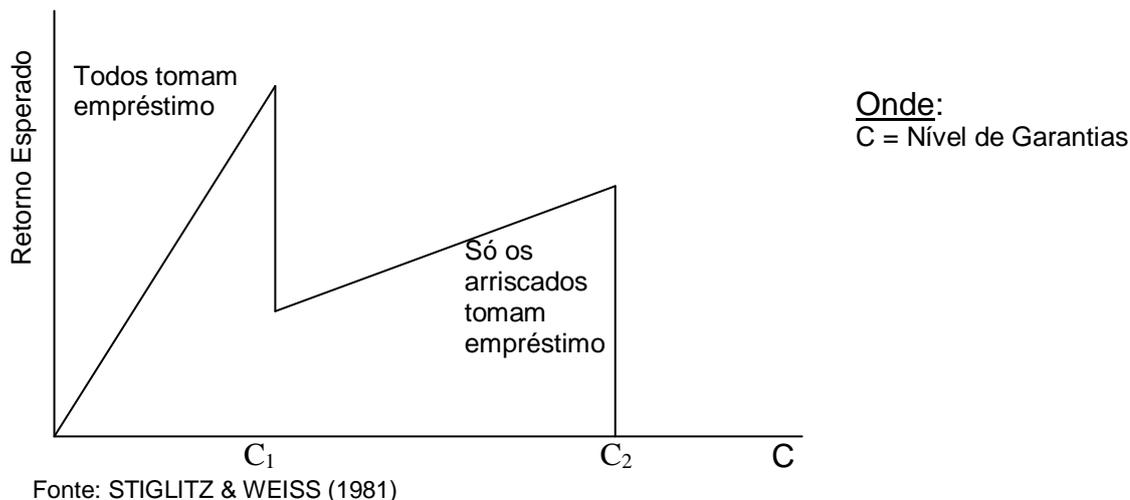
Figura 1.2 – Nível ótimo de Taxa de Juros (r)



Fonte: STIGLITZ & WEISS (1981)

Para facilitar a compreensão da figura 1.2 iremos assumir a existência de dois grupos: o grupo “seguro” que tomará empréstimos apenas a uma taxa de juros r_1 e o grupo “arriscado” que se sujeitará a tomar empréstimos até o nível de juros r_2 , sendo que $r_1 < r_2$. Quando a taxa de juros aumenta minimamente acima do nível r_1 , os tomadores avessos ao risco são expulsos e ao mesmo tempo os mais propensos são atraídos, o que aumenta a probabilidade de default e reduz o retorno esperado do credor (seleção adversa).

Figura 1.3 – Nível ótimo de Garantias (C)



Similarmente à figura 1.2, assumamos a existência de dois grupos: o grupo “seguro” que tomará empréstimos apenas a um nível de exigência de garantias C_1 e o grupo “arriscado” que estará disposto a tomar empréstimos demonstrando garantias no patamar de C_2 , sendo que $C_1 < C_2$. Quando o nível de garantias exigidas aumenta minimamente acima do nível C_1 , o mix de tomadores de empréstimo novamente muda dramaticamente: todos os tomadores de empréstimo de baixo risco, possuidores de menos garantias reais, desistem de tomar o crédito. Verifica-se novamente a realização da seleção adversa.

A existência de colateral e a disponibilidade de informações sobre o futuro do credor e o projeto a ser financiado estão em uma correlação inversa. Quanto mais e melhores informações, melhor a avaliação de risco, maior a possibilidade de prevê-lo, menores as exigências de colaterais e vice-e-versa. Num mercado de crédito com informações perfeitas, não haveria riscos na contratação de crédito e o uso colateral seria, portanto, dispensável.

Nos mercados de créditos existentes, além da assimetria de informações entre credores e devedores soma-se, no segmento das MPEs⁶, a escassez de informações e sua baixa qualidade. A impossibilidade – ou a grande dificuldade de elaboração de *scores* inibe ainda mais a oferta, ou a encarece dado à percepção de alto risco.

⁶ Micro e pequenas empresas

A utilização de colateral em operações de crédito pode ser interpretada como uma tentativa de verificar a qualidade do projeto a ser financiado pela disposição do potencial tomador de crédito em oferecer garantias e, com isso, correr o risco adicional ao do projeto a ser financiado.

Nesse contexto, a avaliação da “qualidade” do empréstimo, na perspectiva do banco, leva em conta a disposição do empreendedor de correr riscos por meio de recursos próprios investidos e arcar com os prejuízos em caso de insucesso do projeto a ser financiado (perda de garantias oferecidas) e perda da reputação e conseqüente exclusão ao crédito futuro.

Uma parcela significativa dos pequenos empresários fica incluída na faixa de racionamento dos bancos, e assim, acaba excluída do mercado de crédito. Conforme o modelo de Stiglitz / Weiss, os bancos não atendem à demanda das microempresas, mesmo quando elas estão dispostas a remunerar o risco e os custos de transação por meio de juros mais elevados.

Os diversos tipos de exclusão, decorrentes do conservadorismo das instituições financeiras, acabam gerando um custo para a sociedade, já que empreendimentos economicamente viáveis e que poderiam gerar emprego e elevar o nível de renda, podem ser excluídos do mercado de crédito e deixar de contribuir para o crescimento econômico.

A percepção do problema do racionamento de crédito às bases desfavorecidas levou à busca de soluções instituições desde a década de 1950. As soluções desenvolvidas podem ser agrupadas em duas classes, ou em dois paradigmas (ROBINSON, 2001).

O primeiro paradigma foi baseado no desenvolvimento de programas de microcrédito subsidiados por governos e organismos internacionais. Seu emprego foi predominante até a década de 1970 e, apesar do rápido escoamento dos fundos, altas taxas de inadimplência e alcance inadequado, continua sendo adotado em alguns países na atualidade (RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

O segundo paradigma é o das “instituições financeiras inovadoras”. Dentro dessa perspectiva enfatiza-se que, dadas condições macroeconômicas, políticas, legais, regulatórias e democráticas adequadas, as instituições financeiras podem ser desenvolvidas e fornecer serviços financeiros à população de baixa renda de forma rentável, sustentável, sem subsidio e com amplo alcance do público-alvo. E essas instituições devem funcionar como um complemento aos programas de doadores e de governos voltados à redução da pobreza e à geração de empregos (RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

Dentro as inovações institucionais surgidas dentro do novo paradigma destacam-se as microfinanças, isto é, a prestação de serviços financeiros de pequeno valor com metodologia própria para o atendimento de pequenos empreendedores.

Por meio das microfinanças, foram desenvolvidas novas metodologias de administração de risco, possibilitando a superação das barreiras surgidas pela falta de garantias reais e pela assimetria de informações, características dessa população (RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

Como conclusão dessa análise, pode-se afirmar que problemas de incentivo nas operações de crédito, decorrentes da existência de assimetria de informação em tais operações podem resultar em custos reais para os empréstimos na economia. Além disso, posturas mais conservadoras por parte dos bancos podem criar distorções na alocação de recursos penalizando determinados grupos homogêneos (BRAGA, 2000). Este pode ser o caso das micro e pequenas empresas, principalmente aquelas do setor informal, em que os microempreendedores geralmente não possuem garantias reais para o empréstimo, além de necessitar de quantias cujo pequeno montante não compensa o custo de gestão do empréstimo por parte do banco. Este problema é mais grave nos países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento, em que se verifica uma grande parcela da população próxima ou até mesmo na linha da pobreza. Nestes países, o setor informal e as micro e pequenas empresas assumem importante papel na geração de emprego e renda. Assim, nesses países, o mercado de crédito pode não estar cumprindo eficientemente seu papel de indutor do desenvolvimento.

II - MICROCRÉDITO NO BRASIL E NO MUNDO

É possível notar que o Brasil possui um potencial muito grande para a expansão do mercado de Microcrédito, pois o país possui um número significativo de indivíduos, desempregados ou não, que partem para o trabalho autônomo ou para o microempreendedorismo. Existem várias experiências de microcrédito no Brasil e no Mundo, neste capítulo apresentaremos na primeira seção o histórico do microcrédito, seus objetivos e características; na segunda uma análise das principais e mais conhecidas instituições de microcrédito no mundo; e a terceira serão apresentadas algumas experiências brasileiras de microcrédito ilustrativas da história do setor no Brasil.

2.1- Histórico do Microcrédito

A primeira manifestação de microcrédito ocorreu no sul da Alemanha em 1846, denominada Associação do Pão. Esta foi criada pelo pastor Raiffensen que, após um rigoroso inverno, deixou os fazendeiros locais endividados e na dependência dos agiotas. O pastor cedeu-lhes farinha de trigo para que, com a fabricação e comercialização do pão, pudessem obter capital de giro. Com o passar do tempo, a associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população pobre.

Muitas outras manifestações pontuais e isoladas com características de microcrédito devem ter ocorrido ao redor do planeta. Porém, o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizar o microcrédito foi à experiência iniciada em 1976 em Bangladesh pelo professor Muhamad Yunus. Observando que os pequenos empreendedores das aldeias próximas à universidade onde lecionava eram reféns de agiotas, pagando juros extorsivos e, mesmo assim e, pagando corretamente. O professor começou a emprestar estas pessoas pequenas quantias com recursos pessoais, que depois ampliou, contraindo empréstimos. A ação prosperou tanto que deu origem, em 1978, ao Grameen Bank que até o momento já emprestou mais de 2,5 bilhões de dólares em microcréditos para cerca de 2,3 milhões de empreendedores de pequeno porte, que

vão ampliando as oportunidades de geração de negócios. Os princípios, a filosofia da atuação e as estratégias para garantir o retorno dos valores emprestados foram aprimorados na prática durante anos de gestação e atuação do Grameen Bank. Com adaptações locais, este modelo foi adaptado por diversos países, inclusive no Brasil.

Nos anos que antecederam a criação do Grameen Bank, entre 1974 e 1976, Yunus começou por colocar em marcha o projeto agrícola experimental, focando suas ações para os mais pobres entre os pobres. Com seu próprio dinheiro e ajuda de seus alunos, o professor Yunus iniciou um trabalho de concessão de empréstimos a uma parcela daquela população pobre, concedendo US\$ 27,00 por grupo de pessoas (YUNUS, 2001, p.99).

Ao provar que os pobres são merecedores de crédito, no sentido de confiança e recursos financeiros, e que pagam seus pequenos empréstimos destinados às atividades reprodutivas, o professor Yunus conseguiu financiamento e doações junto ao banco privados e internacionais para criar o Banco Grameen. Com o passar do tempo, obteve ajuda de bancos e instituições privadas, criando, em 1978 o Grameen Bank e o modelo atual de microcrédito.

2.2- Microcrédito

O tema microcrédito vem sendo abordado com maior intensidade nas últimas décadas. Todavia, apesar dessa intensidade, ou por desconhecimento ou divergências dos formuladores e implementadores das ações afins, há muito a evoluir com relação ao assunto.

Destacam-se, a seguir, algumas referências conceituais encontradas na revisão bibliográfica, assim como a definição de microcrédito.

Segundo, o SEBRAE, são muitas as formas de se definir o que é efetivamente microcrédito. Muitas pessoas vêem como um instrumento financeiro que se caracteriza por empréstimos de valores relativamente pequenos a empreendedores de baixa renda, que vivem, em geral, na economia informal. Entretanto, há que se considerar que o

microcrédito, além disso, tem sido desenvolvido para atender as necessidades dos pequenos empreendimentos, portanto, leva em conta, além de suas condições econômicas, as relações sociais com o tomador. Dessa forma, “é uma modalidade de financiamento que busca permitir o acesso dos pequenos empreendedores ao crédito”⁷.

Nichter, Goldmark e Fiori (2002, p.15) destacam que o microcrédito é a “concessão de empréstimos de relativamente pequeno valor, para atividade produtiva, no contexto das microfinanças”.

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

Para Rogério Nagamine Constanzi (2002, p. 22), Coordenador Geral de Emprego Ministério do Trabalho e Emprego “o microcrédito pode ser entendido como crédito para pobres ou microempreendedores de baixa renda, sem acesso a crédito formal, dado sem garantias reais, propiciando mecanismo auto-sustentável de combate à pobreza e à exclusão social”. Segundo ele, o microcrédito é definido pelos pequenos valores concedidos devendo ser, na realidade, ofertado para pessoas de baixa renda, aos microempreendedores que não têm acesso ao crédito tradicional. Trata-se da democratização do crédito, considerando a possibilidade de acesso bem como a peculiaridade e adequação desse acesso em um processo de sustentabilidade.⁸

Para Monzoni Neto (2006, p.24) o microcrédito é “a atividade que, no contexto das microfinanças, se dedica a conceder crédito de pequeno montante e distingue-se dos demais tipos de empréstimos essencialmente pela metodologia utilizada, bem diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais”.

⁷ O que é Microcrédito – Sebrae – www.sebrae.com.br

⁸ Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda – Rogério Nagamine Constanzi – IPEA/MTE – Conjuntura e Análise, 2002.

De maneira geral, o microcrédito se associa à prestação de serviço aos proprietários de pequenos empreendimentos informais ou a microempresas, através de pequenos créditos renováveis e crescentes, para serem utilizados, no intuito de expansão desses microempreendimentos, com utilização de metodologia específica⁹. As pessoas beneficiadas, geralmente, não possuem acesso às facilidades de financiamento dos sistemas financeiros governamentais ou privados. São empreendedores, em sua maioria, de famílias de baixa renda, que encontram no pequeno empreendimento uma alternativa para as necessidades de sobrevivência.

Os benefícios do microcrédito são atestados, sob diversos aspectos, no mundo inteiro, seja como fortalecimento de ocupação e renda, como política social de redução da pobreza, como controle de natalidade ou como programa de habitação popular, dentre outros aspectos. Segundo Yunus (2001, p.192), “as vantagens do microcrédito não são apenas políticas, mas também sociais”.

Por meio do microcrédito os microempreendimentos têm-se mostrado dinâmicos e capazes de se reproduzir, observando o aspecto não só da reprodução simples e ampliada do capital, mas essencialmente a reprodução da própria vida dos que sobrevivem (proprietários, empregados e respectivos familiares) com as rendas com qualidade crescente.

A ampliação dos serviços do microcrédito originou-se internacionalmente a denominada: Indústria das Microfinanças, que engloba não apenas a concessão do microcrédito, mas também outros serviços financeiros e não financeiros para empreendedores de baixa renda, tais como seguro, consórcio de farmácia, cartão de crédito, empréstimo pessoal dentre outros.

A microfinanças, caracterizada como toda e qualquer operação financeira destinada a pessoas e empresas normalmente excluídas do sistema tradicional ou à população de baixa renda, tem como o microcrédito sua principal atividade.

⁹ A metodologia do microcrédito, segundo Monzoni Neto, pode ser composta de três elementos: agente de crédito garantia solidária e empréstimos com prazos curtos e valores crescentes.

O limite do conceito de microfinança é que esta se transformou apenas em um sistema de pequenos créditos, que trabalha com produtos compatíveis com as possibilidades e limites da renda da população excluída do sistema tradicional. O conceito de Finanças Solidárias amplia a noção de microfinanças, tirando-a do pequeno gueto em que está colocada a economia solidária quando trabalhamos com pequenos créditos principalmente voltados para o capital de giro.

Deste modo, o debate do microcrédito no interior da economia solidária tem ampliado a noção de microfinanças no sentido de uma visão mais sócio-territorial de finanças solidárias, que se constituem em formas de democratização do sistema financeiro ao procurar adequar produtos financeiros às necessidades básicas da população e ao fortalecimento do trabalho social acumulado em cada território, priorizando os excluídos do sistema bancário tradicional, constituindo-se, assim, num elo de integração e sustentação de uma relação mais duradora entre a economia e a sociedade.

2.3- Características Fundamentais

O microcrédito possui aspectos que o caracterizam como uma metodologia própria. Algumas são fundamentais e indicam o modo diferencial desse instrumento quanto a sua constituição e finalidade. Reflete, também, algum contraste com as características intrínsecas no modelo tradicional (a maximização dos lucros e a dissolução, ao menos parcial, dos riscos diante de garantias reais de pagamento). São comentadas, abaixo, essas características.

2.3.1- Crédito Produtivo

O microcrédito se destina a fomentar os microempreendimentos formais e informais geridos por pessoas de baixa renda. É um crédito voltado para o investimento produtivo em unidades econômicas de pequeno porte, e não para bens de consumo.

2.3.2- A ausência de garantias reais

Essa característica foi incorporada ao microcrédito como a forma mais clara de um esforço de adequação da oferta ao caráter da população potencialmente demandante. O microempreendedor precisa elaborar um plano de negócios e especificar os ativos em que vai investir. É comum, no Brasil, a utilização do aval solidário¹⁰ ou de um avalista (ou fiador) que seja compatível com as exigências das instituições ofertantes como formas de mecanismos de minimização de riscos quanto à efetivação dos pagamentos.

2.3.3- Crédito adequado ao ciclo de negócios

O objetivo do microcrédito é adequar suas operações às necessidades futuras de financiamento e aos prazos de realização de receitas em relação aos tipos de negócios. Alguns elementos de operação são comuns às instituições:

- Empréstimos de baixos valores. No Brasil a média está em torno de R\$ 900,00.
- Prazos de pagamentos curtos. Normalmente mensal, mas há pagamentos semanais e quinzenais.
- Caracterização como linha de crédito e possibilidades de renovação em valores crescentes (de acordo com o teto de cada instituição), conforme a assiduidade do tomador em relação aos pagamentos e responsabilidade com a instituição.

São medidas que visam estimular o tomador a cumprir seus prazos, podendo usufruir o benefício de renovar o empréstimo e tomar valores maiores de acordo com a capacidade de pagamento e com a política de crédito da instituição. Podem também disciplinar o tomador em relação à condução de seu negócio, quanto à gerência eficaz e a possibilidade de crescimento. Para a instituição microcreditícia, pode significar aumento da escola de operações e sustentabilidade.

¹⁰ O aval solidário se constitui na formação de grupos de três a cinco pessoas, em geral, com pequenos negócios e necessidade de crédito. Normalmente há uma relação de confiança entre os integrantes do grupo, onde eles assumem as responsabilidades mutuamente pelo crédito tomado por todos integrantes. Vide: Yumus, Muhammad (2001).

2.3.4- A orientação ao tomador

Frente ao caráter informal do tomador, a sua formação sócio-cultural, ao valor reduzido do empréstimo e à ausência de garantias reais; as instituições de microcrédito requerem certas medidas específicas para o processo de concessão do crédito produtivo. O tomador pode ter receio de endividar-se ou desviar o empréstimo para outras finalidades que não as produtivas. Portanto, o crédito é concedido sob observação do agente de crédito¹¹. O agente de crédito é o ator institucional responsável pelo elo de ligação entre o tomador do empréstimo e a instituição concedente. Ele dirige-se até o cliente e é responsável pelo acompanhamento do empreendedor, diagnosticando sua situação financeira e os aspectos gerenciais do negócio. Ele está envolvido em todo o processo. Do pedido ao recebimento do empréstimo, na aplicação do capital concedido, no andamento do negócio e nas amortizações da dívida. Não é responsável pelos pagamentos. Ele visa o êxito do negócio entre a instituição fornecedora e o tomador do empréstimo. Como enfatizado no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO, definido pela Lei nº 11.110 de 25 de abril de 2005, o agente de crédito é um fator essencial para o sucesso do microcrédito.

2.3.5- Baixo custo de transação e o elevado custo operacional

Os clientes atribuem dificuldades para se deixar o local de trabalho e levantar documentos necessários para apresentar garantias. Assim, pode ser custoso, do ponto de vista do demandante, realizar uma transação. Algumas condições são necessárias para baixar o custo de transação, como a proximidade entre a instituição e o local de trabalho dos clientes, a minimização de medidas burocráticas e a rapidez entre solicitação e liberação do crédito. Pelo lado da instituição, os custos para operar nessas condições não são baixos, dados a necessidade de acompanhamento dos clientes no local e os riscos de pagamentos dos empréstimos não se efetivarem. Requer eficiência administrativa e taxa de juros apropriados.

¹¹ As funções e procedimentos dos agentes de crédito são, em síntese, entrevistar no local do negócio, diagnosticar a situação financeira do demandante e as condições de administração do negócio.

2.3.6- Ação econômica com impacto social

O microcrédito tem impactos positivos e reconhecidos nas situações de pobreza. Há uma relação positiva entre o acesso continuado ao crédito e o fortalecimento econômico e financeiro dos empreendimentos¹². Esse fato leva ao aumento da renda dos empreendedores e ao aumento do bem-estar de suas famílias. Os impactos irradiados ao ambiente familiar se traduzem muitas das vezes em melhoria na nutrição diária, aumento da escolaridade das crianças e das condições de moradia.¹³

2.3.7- Incentivos progressivos

O mecanismo de incentivos progressivos destacam Ribeiro e Carvalho (2006), consiste na possibilidade de renovação ou contratação de novos empréstimos em montantes progressivamente elevados, tendo como premissa a pontualidade do tomador na quitação do empréstimo anterior. Desse modo é possível reduzir o custo de transação, pois os montantes emprestados se elevam e a necessidade de monitoramento do tomador reduz a cada empréstimo quitado.

2.4 - Objetivos principais

Os objetivos a que se propõe o microcrédito estão focados em duas discussões: em termos econômicos e sociais. Economicamente é um instrumento que visa o crescimento de unidades produtivas nos setores da indústria, comércio e serviços, inseridos em determinado estrato da economia, cuja principal característica é a baixa renda e a exclusão do sistema financeiro tradicional, através do investimento e em pró da elevação da produtividade, da modernização, ampliação, diversificação e formalização dos empreendimentos. Ao mesmo tempo em que se dirige às atividades produtivas desenvolvidas por empreendedores de baixa renda, ele se relaciona com estrato social que está assinalado pela pobreza, ou baixo poder aquisitivo, com as

¹² Tem-se a idéia de que se há a continuidade na tomada do empréstimo, possivelmente há investimento no negócio para sua manutenção e/ou ampliação, aumentando seus ativos e possibilitando vias de fomento financeiro ao seu capital de giro.

¹³ Yunus (2000).

funções de gerar oportunidades de trabalho e renda como uma forma de combatê-la. Ambos os aspectos contemplam a questão da sustentabilidade.

Os objetivos do microcrédito divergem da visão sistêmica de moldes puramente mercadológicos, onde o lucro é a principal meta, e pretende o desenvolvimento das camadas sociais pouco favorecidas economicamente, através de um modelo apropriado de fornecimento de crédito. Nessa perspectiva, o microcrédito é focado como instrumento de promoção do desenvolvimento de atividades produtivas e melhoria das condições de vida das pessoas de baixa renda.

2.5 - Estrutura Legal de regulamentação do setor de microcrédito

O recente desenvolvimento do setor de microcrédito no Brasil impôs a necessidade de construção de amparo jurídico-institucional apropriado para regulamentar o modo de funcionamento dessas entidades. Isso ocorreu, pois os atores que exercem o papel predominante nesse setor não são instituições financeiras pertencentes ao Sistema Financeiro Nacional e, portanto, não estão sob a regulamentação do Banco Central.

A criação da Lei 9.790, em 1999, foi de suma importância, já que trata do controle da natureza instituição das entidades do terceiro setor, composto pelo universo das ONG's de direito privado sem fins lucrativos que atuam no denominado espaço público não estatal. A proposta de lei foi de regulamentar o chamado "Termo de Parceria", uma estrutura de relacionamentos dessas entidades para com o aparelho estatal.

A partir da Lei, foi definido o título de OSCIP-Organização da Sociedade Civil de Interesse Público - para ONG's não comandadas por iniciativa pública e que tenham como objetivo desenvolver práticas sociais de caráter público, ou seja, de atendimento geral. Essas entidades estariam aptas (desde que atendam a uma série de requisitos formais de controle sobre seu regime de funcionamento) a realizar parcerias com o poder público, garantindo assim acesso a recursos de políticas públicas, e também do setor privado, de fortalecimento de sua atividade.

Mais especificamente, no campo das intituladas OSCIP's que operam no setor de microcrédito, outra lei importante foi a nº 10.194, que passou a isentar essas entidades do cumprimento da antiga Lei de Usura, que impunha restrições no patamar máximo de cobrança de taxa de juros a um teto de 12% ao ano (FONTES, 2003, p.36-40).

O microcrédito no Brasil encontra-se regulamentado pela Lei nº 10.194, de 14/02/2001, pela Medida Provisória 2.172-32, de 23/08/2001, e pelas resoluções do Conselho Monetário Nacional que regulam esses dispositivos legais.

O impacto dessa regulamentação sobre o regime de atuação e funcionamento das entidades do terceiro setor (ONG's) que operam com microcrédito é direto. Em primeiro lugar, pois acaba sendo um requisito básico legal, dado que a sobrevivência financeira não seria possível diante da Lei da Usura. Uma segunda condição é a regulamentação que rege a parceria e o recebimento de verba pública ou privada, uma vez que a doação constitui-se na única forma de captação de capital por parte dessas entidades.

Fica evidente que, a partir dessa regulamentação, o governo buscou traçar as principais diretrizes do regime de funcionamento das organizações participantes do setor.

As mudanças mais recentes de regulamentação parecem indicar um caminho de uma relação complementar e integrada. A formação das ONG's de crédito, nascidas no âmbito dos projetos de economia solidária e desenvolvimento local não pode ser entendida apenas como uma história de instituições informais que se formalizam no mercado. As OSCIP's não devem ser entendidas como formas de terceirização ou de incubadoras de experiências para as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM's, mas reconhecendo que há um campo distinto de missão e estratégia que diferencia a economia solidária de economia de mercado. (Fontes, 2003).

Kerstenetzky e Pimentel (2008:5) destacam que “a natureza jurídica e as estratégias adotadas pelas instituições têm uma influência significativa sobre a penetração do microcrédito. As ONG's e OSCIP's são consideradas pelos atores públicos, em boa parte dos casos, como possíveis parceiros, enquanto as SCM's são vistas, geralmente,

como simples empresas, semelhantes a financeiras. Além disso, mesmo ofertando teoricamente o mesmo produto, empresas de microcrédito sem fins lucrativos oferecem para micro e pequenos empreendedores, na prática, produtos distintos aos oferecidos pelas SCM's e pelas outras entidades com fins lucrativos”.

Essa visão determina que instituições diferentes devem ser tratadas de formas diferentes, sem que isso iniba as formas de integração, ou seja, entendida como uma visão que exclua algum desses setores. Do mesmo modo que se exige uma eficiência operacional das SCM's e OSCIP's, deve-se buscar respectivamente a eficácia, seja em termos de mercados, seja em termos de objetivos sociais.

2.6- Microcrédito no Mundo

Segundo Yunus (2001, p.13) *“Eles estavam em toda parte. Era difícil distinguir os vivos dos mortos. Homens, mulheres e crianças se pareciam. Sua idade também era algo insondável”. Os velhos tinham aspecto de criança, as crianças, de velho “.*

O microcrédito expandiu-se vigorosamente no mundo, a partir do Bangladesh, para muitos outros países da Ásia, da África, da América Latina e, também, para os países desenvolvidos tanto da Europa quanto da América.

Foi em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo, que ocorreu a mais importante experiência de microcrédito já relatada. Em 1974, o país foi atingido pela “Terrível Fome” que agravou a miséria e gerou um intenso êxodo rural para a capital do país. Muhammad Yunus, então professor de economia da universidade local, passou a estudar a economia da região com vistas a encontrar a solução de um grave problema que abalava Bangladesh. Uma das percepções de Yunus era que barreiras ao acesso à fonte de recursos financeiros dos mais necessitados da economia, o que agravava mais a miséria vivia o país. Aquele tempo foi um período fértil para agiotas independentes, que emprestavam dinheiro fácil com juros abusivos para compra de matéria-prima e ferramentas (YUNUS, 2001).

Para Yunus, uma das barreiras ao acesso era a incapacidade de apresentação de garantias reais por parte da população mais carente, o que inibia as instituições financeiras a oferecer crédito para essa camada da população. Muhammad Yunus iniciou então um programa de concessão de empréstimos, começando com o valor médio de US\$ 27 para pequenos grupos de um universo de 42 pessoas. Para ultrapassar a barreira da garantia, o modelo de negócio do professor Yunus desprezou as regras convencionais de instituições financeiras, normalmente carregadas de burocracia e exigências de garantias reais, e contou com o “aval solidário”, as pessoas eram divididas em grupos de 3 a 5 pessoas, que se responsabilizavam solidariamente pelo pagamento do empréstimo. Aqueles poucos dólares iniciais foram se multiplicando e se transformaram no Grameen Bank, banco que atualmente conta com 7,5 milhões de clientes em mais de 70 mil vilas em Bangladesh, sendo 97% mulheres, que usam o dinheiro para tocar o seu negócio. O índice de recuperação bancária é superior a 98% (YUNUS, 2001).

Outros programas de microcrédito surgiram em diversas regiões do globo. Cada uma dessas iniciativas trouxe consigo inovações na concessão de crédito às camadas desfavorecidas do estrato social, alguns desses programas acabaram por se tornar referências. Dentre os elementos que marcam a atuação do Grameen destacam-se o uso de aval solidário e o foco nas mulheres. O emprego desses mecanismos fez com que a iniciativa se tornasse referência para a implementação de vários outros programas de microcrédito.

Bangladesh tornou-se um centro de melhores práticas em novos serviços, produtos e modelos de negócios para a população de baixa renda. Várias instituições de microfinanças surgiram e se consolidaram no mercado, que hoje apresentam números impressionantes. A ONG Association for Social Advancement (ASA) é uma dessas instituições. Fundada, em 1979, por um grupo de ativistas políticos que lutavam contra a opressão no Paquistão, a ASA era uma entidade de ação social que mobilizava, conscientizava e organizava a população mais carente para resistir às injustiças e lutar pelos seus direitos. O programa de microcrédito iniciou-se em 1991, e hoje é o principal foco de organização, que opera em toda região do Sul da Ásia e do Pacífico. Hoje a ASA conta com 5,8 milhões de clientes e movimenta cerca de US\$ 361 milhões.

Destaca-se que 76% de sua carteira ativa de clientes é representada por mulheres¹⁴. A revista Forbes em 2007 realizou uma pesquisa a respeito das melhores instituições microfinanceiras no Mundo, e segundo dados a ASA ficou em primeiro lugar, destacando-se na eficiência e menor risco.

Outra iniciativa bem conhecida no universo das microfinanças é o Banco Solidário (Bancosol). A iniciativa boliviana também emprega o mecanismo de aval solidário, mas difere do Grammen Bank. A primeira diferença observada é o foco da instituição no serviço bancário, à frente do serviço social. A segunda diferença com relação ao Grammen é o que empréstimo é concedido simultaneamente para todos os membros dos grupos solidários, que pode ser composto de três a sete pessoas. Um terceiro aspecto da operação do Bancosol é o fato de trabalhar com taxas de juros da economia, o que diminui a necessidade de subsídios. Morduch (1999) destaca que o sucesso do Bancosol está associado ao foco da agenda de repagamentos, que apesar de ser flexível é constante.

Morduch (1999) destaca também o Bank Rakyat como um programa de microcrédito de grande alcance na Indonésia. Uma das características distintivas deste banco é a ausência do mecanismo de empréstimo de aval solidário. Os empréstimos são concedidos individualmente, com exigências de garantias. As garantias são definidas de forma tão genérica que abrangem um amplo leque de possibilidades.

O Kredit Desa é uma iniciativa irmã do Bank Rakyat cujo foco é conceder crédito para indivíduos e operações financeiramente viáveis, o foco é atender um estrato social muito pobre.

Outras iniciativas bem conhecidas são os bancos de comunidade (Village Banks). Esse tipo de estrutura foi incentivada, na década de 80, pela Foundation for International Community Assistance (FINCA), que atua em países da América Latina, África, Europa e Ásia. Neste modelo, os recursos do microcrédito são gerenciados por um líder do conselho comunitário, formado por pequenos bancos sociais. Uma das características desses programas é a sua clientela, predominantemente feminina e pobre.

¹⁴ Fontes: <http://www.asabd.org> e www.mixmarket.org

Tabela 2.1: Características dos programas líderes de microcrédito no mundo.

	ASA	Grammen	Bancosol	Bank Rakyat	Kredit DESA	FINCA
Rural/Urbano	Rural	Rural	Urbano	Rural	Rural	Rural
% de mulheres ¹⁵	76%	97%	46%	25%	-	95%
Aval Solidário	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não
Necessárias garantias	Não	Não	Não	Sim	Não	Não
Poupança voluntária	Não	Não	Sim	Sim	Não	Sim
Aumento progressivo	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Repagamento	Semanal	Flexível	Flexível	Flexível	Flexível	Semanal

Fonte: Adaptado de Morduch (1999)

A análise do contexto internacional de microfinanças revela alguns padrões regionais marcantes.

Na Ásia, os programas atendem populações de extrema pobreza e atuam predominantemente em zonas rurais, com garantias baseadas em grupos solidários e foco nas mulheres. No Sul e Sudeste da Ásia, principalmente em Bangladesh, na Índia e na Indonésia, estão localizadas as maiores operações, que totalizam mais de 12 milhões de clientes. O valor médio dos empréstimos é muito baixo se comparado, em termos nominais, com outras regiões. Observa-se a existência de uma grande variedade de produtos e serviços à disposição das IMF, Instituições Microfinanceiras, principalmente relacionados à poupança, o que indica mercados menos regulados (REMENYI, 2000).

¹⁵ Com dados de 2009.

Na América Latina as operações de microfinanças têm uma característica mais urbana, com maior diversidade de gênero, embora haja programas que foquem suas ações nas mulheres. O valor do empréstimo médio é mais alto, devido, em parte, a uma maior participação de créditos individuais nas carteiras das instituições. A Nicarágua apresenta um número de operações bem significativas, apesar da Bolívia ter uma tradição importante neste mercado.

A África apresenta um grande número de instituições pequenas, com exceção da Etiópia, onde apenas duas instituições atendem quase 800 mil clientes. O volume total de recursos é ínfimo, o que indica um valor médio de empréstimo pequeno. Há uma presença marcante das redes de ONG's internacionais e da agência americana em quase todos os países e instituições. Em África, as mulheres não padecem da mesma inferioridade que na Ásia. São mais respeitadas, na medida em que, possuem pequenas atividades autônomas, mas a sua vida não é fácil.

De maneira geral, os números e valores envolvidos em microfinanças revelam um crescimento expressivo nos últimos anos, em especial na Ásia, o que mostra um compromisso efetivo das ONG's e agências de desenvolvimento com as microfinanças e um mercado em desenvolvimento e com muitas oportunidades para o setor privado. Este diagnóstico não é o mesmo no contexto brasileiro, tema da próxima seção.

2.7 -Microcrédito no Brasil

O crescimento da operação de microcrédito no Brasil tem sido caracterizado pela multiplicidade de modelos e arranjos institucionais que vão desde a ação e a prática das Organizações Não Governamentais, até aos programas totalmente operados por governos estaduais ou municipais, passando por um grande número de instituições formadas pela parceria entre governos e entidades da sociedade civil.

O Brasil foi um dos primeiros países do mundo a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano. A primeira experiência em microcrédito data em 1973, nos municípios de Recife e Salvador, por iniciativa e com assistência técnica da organização não governamental Accion Internacional e com a participação de empresários e bancos

locais foi criada a União Nordestina de Assistência a pequenas organizações, conhecida como Programa UNO. A UNO financiou milhares de pequenos empreendimentos formou dezenas de profissionais especialistas em crédito para o setor informal e, durante muitos anos, foi a principal referência para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina. Apesar do êxito na área técnica, a Uno desapareceu em 1991, por não ter incorporado conceitos e práticas que permitissem a sua auto-sustentabilidade.

Além do programa UNO, merece destacar outras experiências importantes para a história do setor no Brasil, cuja antiguidade, institucionalidade e expressão no cenário nacional.

2.7.1- CEAPE

O CEAPE (Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos) é uma rede nacional composta por nove OSCIP's, organização civil de interesse público, com atuação estadual em nove estados do Brasil. Cada OSCIP trabalha de forma autônoma, contando com o suporte da rede quanto à parte estratégica, parcerias para treinamento, entre outros temas de interesse do grupo. Esta foi a primeira organização formal em microcrédito, datada de 1987, na cidade de Porto Alegre. Contou com apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da Inter- American Foundation (IAF)¹⁶.

A Rede CEAPE, ao longo desses anos, vem concedendo créditos individuais, com garantia de avalistas e em grupos solidários. Atualmente o CEAPE Maranhão é o CEAPE Pernambuco são respectivamente, instituições de maior parte da rede, segundo carteira de clientes e número de clientes.

Alguns Indicadores dos CEAPes – Maio/2009¹⁷.

CEAPE - MA:

¹⁶ www.ceape.org.br

¹⁷ Dados coletados em 18/10/2009 nos sites: www.ceapema.org.br/www.ceape-pe.org.br.

- Carteira – R\$ 28,2 milhões
- Clientes – 19.879
- Taxa de Inadimplência – 5,57%
- Valor médio das operações (carteira/clientes) – R\$ 2.101,70

CEAPE – PE:

- Carteira – R\$ 5,7 milhões
- Clientes – 4.076
- Taxa de Inadimplência – 4,26%
- Valor médio das operações (carteira/clientes) – R\$ 1.674,00

2.7.2- Banco da Mulher

Em 1989, o Banco da Mulher/ Bahia, com apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância/UNICEF e do BID, inaugurou seu programa de microcrédito utilizando a metodologia de Grupos Solidários. Inicialmente, o Banco atendia apenas ao público feminino, tendo, posteriormente, incorporado também a clientela masculina.

Atualmente, Banco da Mulher forma uma rede com representação nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais e Rio de Janeiro, além da Bahia. O Banco é filiado ao Women's World Banking, que mantém filiados em diversos países.

Até setembro de 2001, o Banco da Mulher concedeu cerca de 9 mil créditos totalizando, aproximadamente, R\$ 6,7 milhões. O valor médio de cada empréstimo era de R\$ 1.200,00.

2.7.3 - PORTOSOL

Criado em 1995 pela Prefeitura de Porto Alegre (RS) em parceria com entidades da sociedade civil. Contou com o apoio de instituições nacionais e internacionais, a

exemplo do SEBRAE no Rio Grande do Sul, BNDES, Sociedade Alemã de Cooperação técnica/GTZ e Inter-American Foundation.

A Portosol vem concedendo créditos a pequenos empreendimentos, tanto para capital de giro¹⁸, quanto para capital fixo¹⁹. As garantias das operações baseiam-se em aval simples ou solidário, cheques e alienação de bens.

A instituição já concedeu mais de 90 milhões²⁰ em crédito com mais de 30 mil operações.

2.7.4- CrediAmigo

O CrediAmigo é o programa de microcrédito do Banco do Nordeste. Criado em 1998, tem por objetivo oferecer crédito aos pequenos empreendedores de baixa renda da região Nordeste, norte de Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro. No Rio de Janeiro eles estão atuando a 5 meses, em parceria com o Vivacred. É o único programa de atendimento direto implementado por banco estatal.

O CrediAmigo trabalha com a metodologia de Grupos Solidários e, concomitantemente à concessão do crédito, oferece capacitação gerencial para os tomadores.

Atualmente é considerado maior programa de microcrédito do país, tendo concedido até o momento mais de R\$ 1.087 milhões de empréstimos com o valor médio de R\$ 1.163.55²¹, com índice de inadimplência em torno de 1,5%.

2.7.5- Vivacred

O Vivacred foi criado em 1996, por iniciativa do Movimento Viva Rio, com objetivo de conceder crédito aos microempreendimentos de propriedades de pessoas de baixa renda nas comunidades carentes no Rio de Janeiro.

¹⁸ Adequação do fluxo de caixa do empreendimento e compra de matéria-prima.

¹⁹ Compra de máquinas e equipamentos, reformas e ampliação das instalações do negócio)

²⁰ Dados coletados em 18/10/2009 no site: www.portosol.org.br

²¹ Dados coletados em 18/10/2009 no site: www.bnb.gov.br

Até o momento, foram instaladas cinco agências, sendo três localizadas nas comunidades da Rocinha, Maré e Rio das Pedras e as outras duas destinadas ao atendimento nas áreas do centro da cidade e zona sul do Rio de Janeiro.

O funding do Vivacred foi formado com recursos provenientes do BID, BNDES e Fininvest. Os empréstimos são destinados tanto para capital de giro, quanto para capital fixo.

O Vivacred já concedeu mais de 39 mil operações, emprestando aproximadamente mais de 65 milhões até 31/12/2008²². Esta instituição será melhor abordada no capítulo quatro, já que é o nosso objeto de estudo.

2.7.6 - Experiências Estaduais e Municipais

No âmbito dos governos estaduais e municipais, várias experiências de microcrédito estão sendo implementadas, tanto por instituições de fomento quanto por instituições de “primeira linha”, que concedem o crédito diretamente para o tomador. As formas institucionais são bastante diversificadas, assim como fontes de financiamento e as políticas de sustentabilidade.

Algumas dessas experiências estão ligadas as políticas públicas de geração de ocupação de renda, sendo conhecidas pelo nome de Banco do Povo. Hoje são muitas as iniciativas, tais como: Banco do Povo de Paulista; Banco do Povo de Goiás; Banco do Povo de Juiz de Fora; e o Creditralho do Governo Federal.

2.7.7 – Programa de Crédito BNDES

Criado em 1996 com o propósito de fortalecer a rede de instituições de Microcrédito com financiamentos a longos prazos. Também passou a trabalhar para o fortalecimento das instituições apoiadas e para tanto criou o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI).

²² Dados coletados em 18/10/2009 no site da instituição: www.vivacred.com.br

Além desses exemplos podemos citar também importantes atores o SEBRAE e o Conselho Comunidade Solidária, este responsável por uma ampla discussão que culminou a criação de marcos legais importantes para a regulamentação do setor.

As conquistas alcançadas pelo setor de microcrédito no Brasil, nos últimos anos, são evidentes. Estudos indicam que o potencial de crescimento é significativo, porém a penetração²³ das IMF's se encontra bem reduzida com 2% de cobertura de toda demanda potencial, estimada, e revelada, segundo metodologia utilizada pelo PDI-BNDES.

O quadro é bastante significativo e, comparando com a consolidação de programas ofertantes de microfinanças na América Latina. A Bolívia é o país com maior taxa de penetração, apresentando cerca de 163% da demanda potencial estimada neste país. A Nicarágua tem cerca de 72% de taxa de penetração, seguido de El Salvador, Paraguai, Peru e Chile com 69%, 33%, 39% e 27%, respectivamente²⁴.

Tabela 2.2: Taxa de Penetração da Microfinanças no Brasil e em outros países da América Latina.

País	Demanda Potencial Estimada	Clientes Ativos	Taxa de Penetração
Bolívia	232.353	379.117	163%
Nicarágua	116.375	84.285	72%
El Salvador	136.311	93.808	68%
Paraguai	82.984	30.203	36%
Peru	618.288	185.431	30%
Chile	307.832	82.825	27%
Brasil	8.200.000	158.654	2%

Fonte: Nichter et al (2002).

²³ Cálculo da taxa de penetração: nº de clientes * 100/demanda potencial

²⁴ Esses dados foram retirados de Nicher (2002).

Segundo Costa e Nakane (2003, p.6), entre os fatores responsáveis pela baixa penetração das IMF's independentes destacam-se: as dificuldades para expandir o alcance ao cliente sem uma rede de agências ou produtos de poupança; a presença de instituições de microfinanças dirigidas principalmente por governos municipais para atingir objetivos sociais e que fornecem crédito altamente subsidiado; deficiências regulatórias relativas à complexidade de diferentes marcos regulatórios e as exigências excessivas de documentação e de capital.

O Brasil possui condições conjunturais que permitem o crescimento do mercado de microfinanças. Além da demanda potencial demonstrada na tabela 2.2, também a estabilidade política contribui para este crescimento. Pesquisa recente comprovou que a capacidade das instituições de microfinanças para atrair capital é uma parte dependente do clima político do país (CAMPION e WHITE, 2001 apud TUCKER e TELLIS, 2005).

Dessa maneira, para que o segmento microfinanceiro cresça no Brasil, seus produtos devem estar adaptados às necessidades específicas do cliente brasileiro e abordagens criativas para distribuir e definir quais os produtos devem ser desenvolvidos.

III-ROCHINHA: POR QUE É CONSIDERADA UMA COMUNIDADE CARENTE

Neste capítulo busca-se caracterizar a comunidade da Rocinha em seus principais aspectos econômicos e sociais, o que lhe confere a condição de região tipicamente pobre.

A escolha desta comunidade como local de estudo deveu-se a diversos fatores. A primeira agência de microcrédito do Vivacred foi instalada em 1997 na Rocinha, e esta instituição microfinanceira é objeto de estudo desta dissertação. Como as favelas são com freqüências controladas pelo tráfico, era necessário conhecer algumas pessoas da comunidade que facilitassem o acesso aos moradores. Estes então passaram a ser o critério principal de escolha. Somando-se a estas características, seria oportuno escolher uma favela, considerada a maior da América Latina, que apresenta nitidamente o contraste da exclusão social, pois fica localizada entre os bairros de São Conrado e Gávea, considerados os mais ricos da cidade do Rio de Janeiro.

A Rocinha constitui a maior favela do Brasil. Mais forte do que a escassez de recursos privados sejam capital físico, humano ou social, é a escassez de serviços e políticas públicas (NERI, 2000).

Este capítulo está estruturado da seguinte forma: a primeira seção tratará sobre a história da comunidade; e a segunda destacará as características sócio-econômicas da população residente na Rocinha, tais como: renda, educação, saúde, saneamento ambiental dentre outras.

3.1- História da Comunidade

O surgimento da Favela da Rocinha foi em 1930 com os seus barracos e lavouras, seu maior crescimento deu-se entre as décadas de 70 e 80, transformando-a em uma das maiores favelas do Rio de Janeiro. Em 18 de Julho de 1993, sobre a lei 1995 a Rocinha virou Bairro com isso tendo sua Região Administrativa.

Segundo histórias relatadas através de livros e depoimentos de pessoas que residiram e residem na Rocinha, contam que a comunidade recebeu seus primeiros habitantes, logo após a II Guerra Mundial, vindos de Portugal, França e Itália. Eles viviam, basicamente, da agricultura e possuíam pequenas roças e vendiam suas produções no povoado vizinho (Na feira da Praça Santos Drummond na Gávea). Daí surgiu o nome Rocinha. Mineiros, baianos e imigrantes da região nordeste, chegados em meados dos anos 50, também fazem parte deste crescimento populacional.

Na década de 70, surgem discussões de grupos organizados, visando o desenvolvimento social da comunidade. São reivindicados perante o poder público, saúde, educação, água, luz e saneamento básico. A água e a luz chegam em algumas residências. Na década de 80, surgem as escolas, creches e centros comunitários. É implantado o Centro de Saúde, o Núcleo da CEDAE e a Região Administrativa. O comércio, dos mais variados, cresce a cada dia. A população, com 80% oriundos da região nordeste, faz parte dos 100 mil habitantes²⁵.

Nos últimos dez anos, poucas cidades no estado do Rio de Janeiro cresceram tanto, proporcionalmente, quanto esta: sua população praticamente duplicou²⁶. Os novos moradores vieram, em sua maioria, do nordeste do país. São cearenses, paraibanos, pernambucanos, alagoanos, enfim, gente de todas as partes desta região do país. Diz-se, mesmo, que os moradores dessa cidade se não são nordestinos, são filhos ou netos daqueles que vieram tentar a sorte no Rio de Janeiro e aqui ficaram.

Atualmente seu crescimento tem se dado com a verticalização das construções, quase não expandindo mais o território horizontalmente, que já avança para os bairros vizinhos.

Como em qualquer outra cidade fluminense, nesta também existem lugares onde moram os que têm maior renda e outros onde vivem aqueles que são mais pobres. Isso pode ser verificado não apenas na aparência de ruas e edifícios. Pode ser observado, também, nas palavras dos próprios moradores: quando alguém diz que mora neste ou naquele lugar, está dando informações do que tão somente o seu endereço (KLINTOWITZ, 2008).

²⁵ Dado do censo 2009 do Governo do Estado do Rio de Janeiro em parceria com o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento do Governo Federal).

²⁶ Segundo Censo de 2000 do IBGE havia 56 mil moradores.

Ao longo das últimas décadas, observa-se a estruturação de um expressivo mercado imobiliário informal na Rocinha, sendo que, a partir do final da década de 1970, passa a ocorrer uma crescente diferenciação sócio-espacial interna, originando surgimento de vários “bairros” – a semelhança do que se verifica em outras grandes favelas cariocas.

Os valores alcançados pela venda e locação de imóveis são surpreendentes, por parte de alguns estudiosos. A surpresa se deve, em parte, à idéia – freqüente no senso comum - de que as moradias na favela teriam exclusivamente um valor de uso, não se imaginando, portanto, que possam ter também um valor de troca. E, de acordo com essa visão, mesmo que ocorram transações de compra e venda, elas seriam inexpressivas no ponto de vista quantitativo. Afinal, a precariedade da infra-estrutura urbana nestes assentamentos informais, a situação irregular de posse e as características das edificações - na quase totalidade dos casos, fora dos padrões edilícios da cidade oficial parecem tornar ainda mais surpreendente a possibilidade de existência de um mercado imobiliário na favela.

O espaço intrafavela apresenta grande diversidade social e econômica. Costuma-se dizer, inclusive, que a comunidade da Rocinha é composta por várias classes sociais e, a subdivisão de seus setores confirma este fato. O grande vetor de diferenciação das áreas e dos imóveis diz respeito à acessibilidade em relação a outros bairros da cidade e à proximidade de vias de acesso. Quanto maior a aproximação das vias carroçáveis, maior a valorização da região. As áreas mais próximas a São Conrado são as mais valorizadas, devido a sua facilidade de acesso interno e externo, já que um grande número de linhas de ônibus circulam pela Estrada Lagoa-Barra. Outro eixo de valorização é a Estrada da Gávea, onde além de fácil acessibilidade, embora tenha um número reduzido de linhas de ônibus comparado à auto-estrada Lagoa-Barra, conta com ampla atividade comercial. Desta estrada saem algumas poucas ruas asfaltadas que permitem o acesso de carros e motos e, que também se caracterizam como eixos de valorização (ANDRADE, 2002).

João, morador da comunidade, aponta as razões para o elevado valor de aluguéis na Rocinha: “O aluguel de um quarto e sala aqui custa de R\$ 400,00 a R\$ 500, 00, e não há quase imóvel maior que isto. Os preços são altos principalmente pela localização privilegiada da favela: é na Zona Sul, perto da praia, e com ônibus para todo lugar”.

A Rocinha é composta por mais de 20 comunidades, cada qual recebe um nome de seus habitantes. O Largo dos Boiadeiro e a Via Ápia são as regiões que apresentam maior diversidade de usos, incluindo usos comerciais, residenciais, institucionais e de serviços. O comércio diversificado do Largo dos Boiadeiros atrai, inclusive, moradores de São Conrado em procura de produtos que não são encontrados normalmente nos bairros da Zona Sul, como aves vivas, por exemplo.

Figura 1: Visão Panorâmica da Comunidade



Figura 2: Foto Eduardo João/ Memória do PAC



Figura 3: Divisão Territorial da Rocinha

3.2- Características sócio-econômicas

A seguir serão apresentados alguns indicadores sócio-econômicos, coletados do censo domiciliar 2009, realizado pelo Governo do Estado do Rio de Janeiro na comunidade da Rocinha no período de 25 de julho de 2008 a 30 de maio de 2009, em parceria com o Programa de Aceleração do Crescimento do Governo Federal. Estes dados foram publicados em julho de 2009.

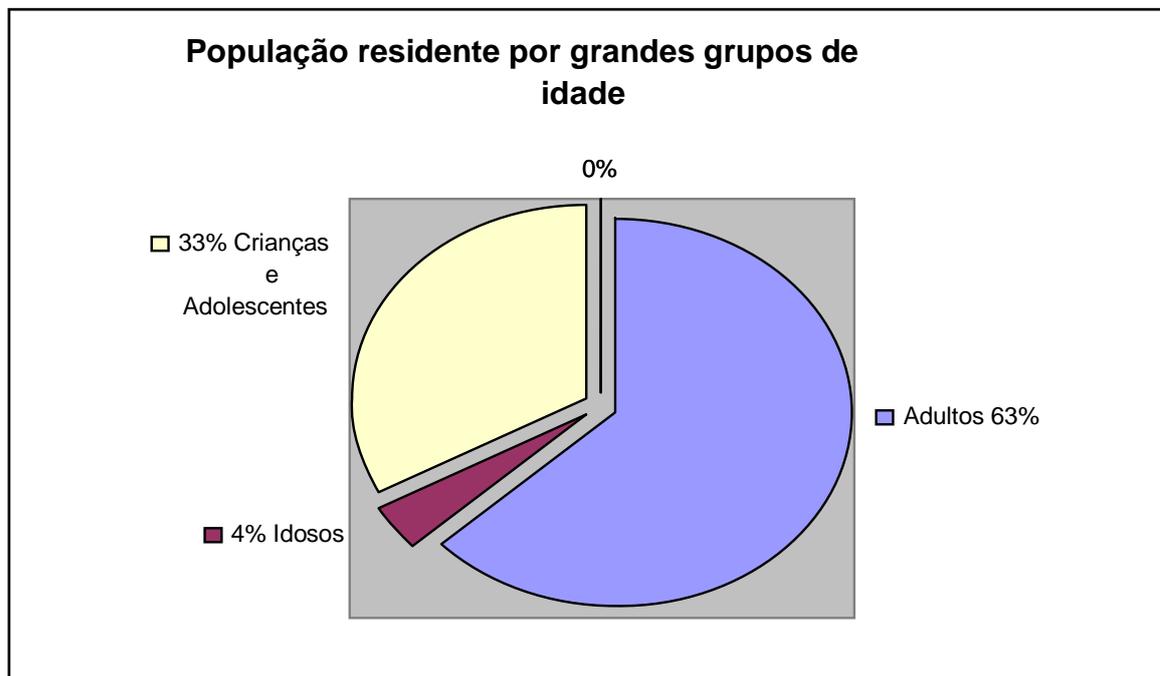
3.2.1- População

A população da Rocinha é composta por 54,48% de mulheres e 45,52% homens; e 98,50% desta população moram em domicílio permanente, sendo 56% destes domicílios são constituído de casas, 37% por apartamentos e 7% por cômodos. A maioria (65%) dos domicílios é própria e apenas 35% é alugado.

A densidade domiciliar na Rocinha, que é a média de moradores por residência, é de 2,95 habitantes/domicílio, este número é inferior a do Rio de Janeiro, que era de 3,3 hab/domicílios (IBGE, 2000). Segundo o censo domiciliar existem mais de 100 mil moradores distribuídos em 38 mil casas. Quase 70% dos domicílios são ocupados por grupos familiares de dois a quatro moradores. Nos extremos, os domicílios com um morador são pouco mais significativos (18%) do que os domicílios com cinco moradores ou mais (14%). Entre os lares recenseados, os que apresentaram mais ocupantes tinham no máximo 12 moradores.

As crianças e adolescentes (0 a 18 anos) representam 33% da população total da Rocinha, e os idosos (65 anos ou mais) são apenas 4%. A maior concentração populacional encontra-se entre crianças e jovens. A idade média da população é de 26,02 anos (FGV, 2004). Tal proporção de crianças e adolescentes remete à necessidade de criação de políticas públicas específicas que atendam à educação dos jovens e a sua inclusão no mercado de trabalho.

Gráfico 3. 1



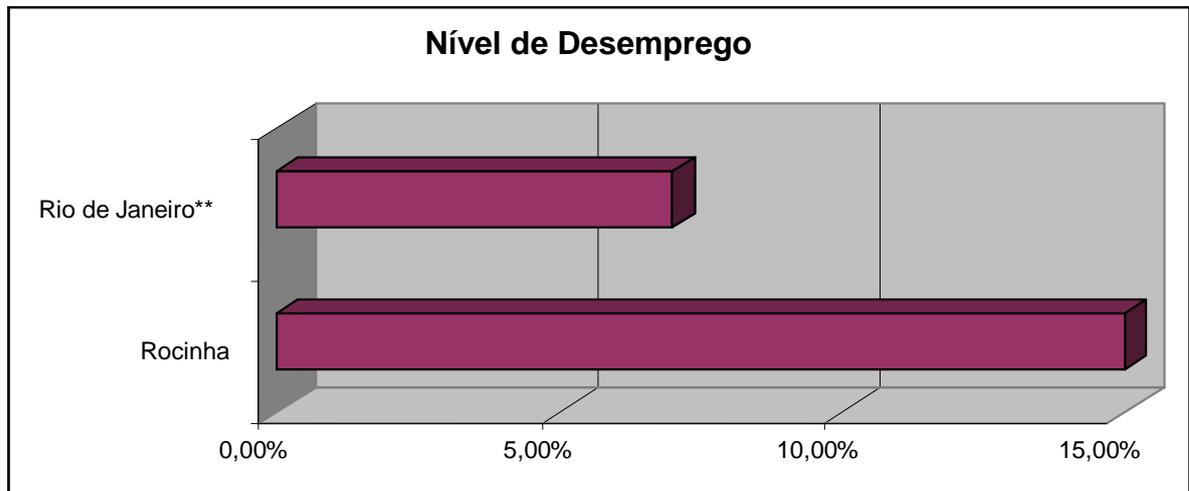
Fonte: Censo Domiciliar da Rocinha – 2009.

A população feminina, total em todos os grandes grupos de idade, é maior do que a masculina, sendo mais significativa entre os idosos. Nascem mais meninos do que meninas, mas já no início da adolescência as meninas passam a ser a maioria, sendo que esta diferença se acentua entre os jovens de 15 a 19 anos. Nesta faixa etária, o percentual das adolescentes de 17 a 18 anos chega a ser 12% superior ao de jovens do sexo masculino na mesma idade. Os jovens do sexo masculino são as grandes vítimas de acidentes de carros e violência urbana, por isso encontramos esta diferença.

3.2.2- Trabalho e Renda

Na Rocinha o desemprego é muito grande. Este atinge 15% dos trabalhadores, representando quase o dobro do desemprego no Rio de Janeiro, que é de 8,1%. Este dado tem uma grande relação com o nível de escolaridade da população, de acordo com o censo domiciliar, mais da metade frequenta ou tem apenas ensino fundamental.

Gráfico 3.2

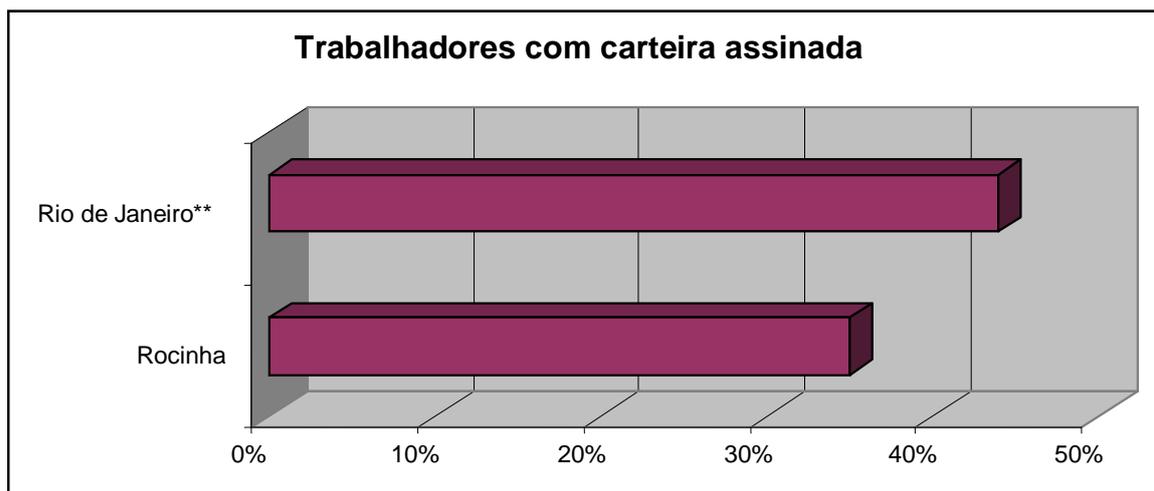


Fonte: Censo Domiciliar da Rocinha – 2009.

**IBGE (Dado de Agosto de 2009).

A maior parte da população da Rocinha trabalha na própria zona sul da cidade do Rio de Janeiro. Apenas 35% da População em Idade Ativa (PIA)²⁷ tem empregos com carteira assinada. Poucas pessoas conseguem um bom emprego, formalizado e com direitos garantidos pela Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT).

Gráfico 3.3



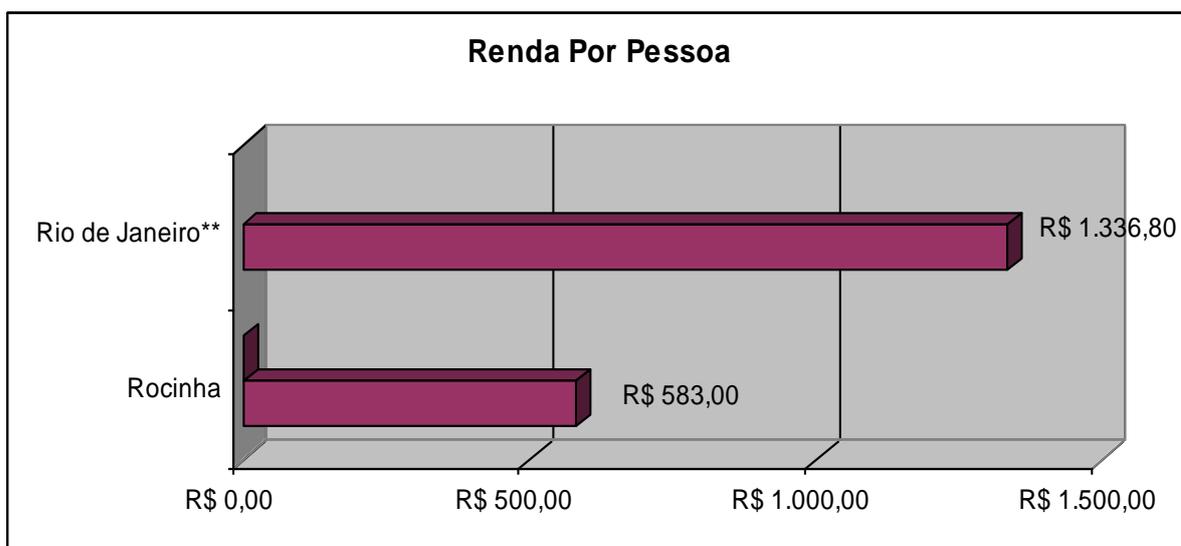
Fonte: Censo Domiciliar da Rocinha – 2009.

**IBGE (Dado de Agosto de 2009).

²⁷ É uma classificação etária que compreende o conjunto de todas as pessoas teoricamente aptas a exercer uma atividade econômica.

Como podemos observar, os trabalhadores têm dificuldades para obter bons empregos, com carteira e com salários adequados. A renda média da população fica muito aquém da renda do Rio de Janeiro que é de R\$ 1.336,80²⁸. Um em cada três moradores da Rocinha não tem renda, ou seja, 33% da população não possuem nenhuma fonte de renda. Do restante, 58% ganham até 2 salários mínimos mensais, 8% das pessoas ganham entre 2 e 5 salários mínimos e apenas 1% ganha mais de 5 salários.

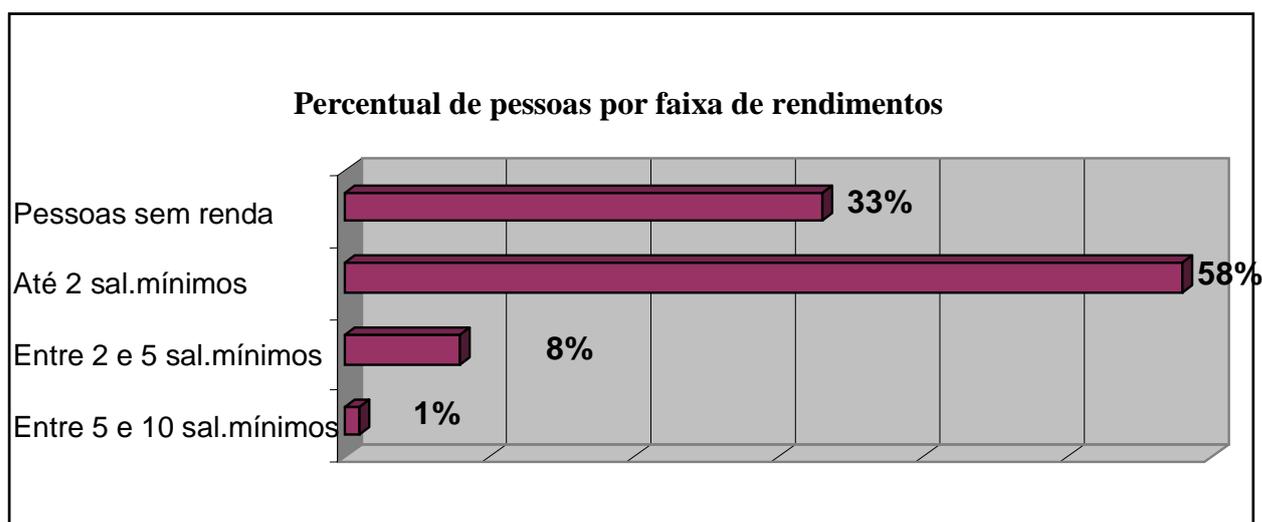
Gráfico 3. 4



Fonte: Censo Domiciliar da Rocinha – 2009.

**IBGE (Dado de Setembro de 2009).

Gráfico 3. 5



Fonte: Censo Domiciliar da Rocinha - 2009

²⁸ Informação da Pesquisa de Mercado de Trabalho (IBGE) – Setembro de 2009.

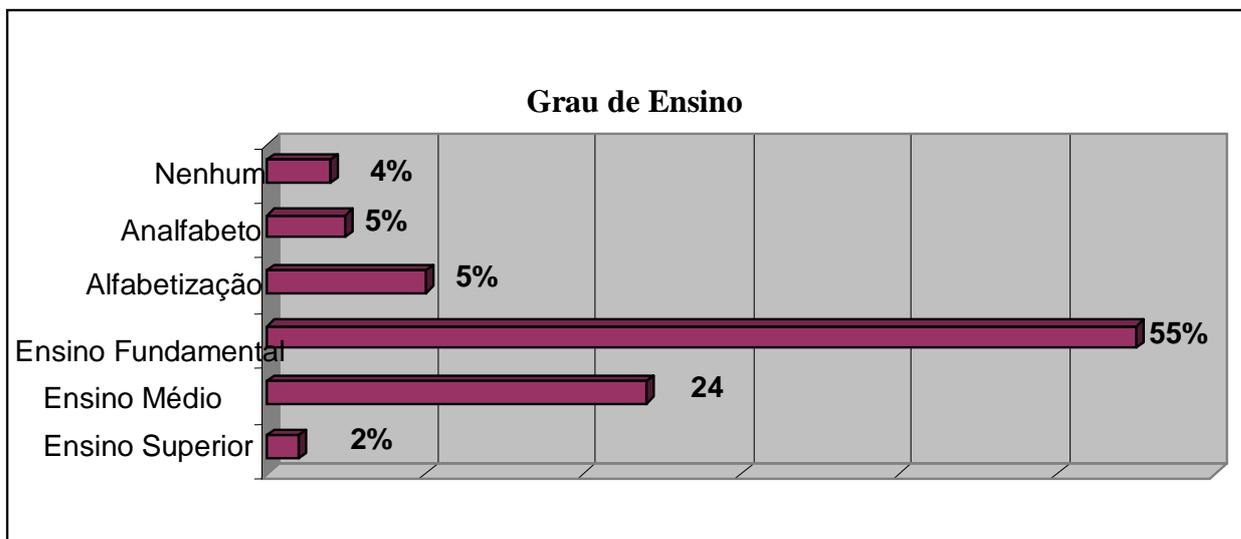
3.2.3- Educação

Nível de Escolaridade

A pesquisa junto aos moradores da Rocinha mostrou que, dentre os entrevistados que informaram o nível de escolaridade, mais da metade (55%) frequenta ou tem apenas o ensino fundamental, 24% o ensino médio, 10% estão cursando ou possuem apenas a alfabetização, 4% não sabiam ou não responderam, e apenas 2% tem acesso ao ensino superior.

Segundo o IPP (2003, P.10) a Rocinha tem o menor IDH-Educação da Cidade, 0,818. Das três favelas analisadas, a Rocinha mostra o mais forte desequilíbrio, pois se encontra abaixo da norma.

Gráfico 3.6



Fonte: Censo Domiciliar da Rocinha-2009

A frequência escolar bruta na Rocinha é de 81% na faixa etária de 7 até 14 anos (ensino fundamental), enquanto na Região Metropolitana do Rio de Janeiro este percentual era de 98% em 2004. Destaca-se que adolescentes da comunidade abandonam seus estudos para ajudar no sustento da família, principalmente nos lares chefiados por mulheres. Em muitos casos o tempo reservado para o estudo fica reduzido (tanto em casa, quanto na escola). Tal situação pode levar à defasagem escolar.

Cerca de ¼ dos moradores com idade entre 18 e 24 anos freqüentam alguma instituição de ensino, mas poucos estão cursando o nível de ensino recomendado, que para esta faixa etária seria o superior.

Fatores econômicos e sociais podem influenciar a decisão de estudar e o atraso escolar do aluno. É importante ressaltar que a escolaridade do chefe de família e renda per capita exercem influência sobre a freqüência e o atraso escolar. Logo, políticas públicas voltadas para melhorar a escolaridade dos responsáveis pelo lar (educação de jovens e adultos), e/ou a renda das famílias pobres, poderão levar a uma melhoria nos índices educacionais.

3.2.4 - Saúde

Cercada por bairros de alto poder aquisitivo, a Rocinha ocupa a quarta pior posição do Índice de Desenvolvimento Humano –IDH (0,735) da Cidade do Rio de Janeiro, apresentando grande déficit de educação e saúde. Segundo dados da pesquisa aplicada nos bairros cariocas para avaliar suas condições de vida, a Rocinha apresenta o mesmo quadro das outras regiões formadas unicamente por grandes complexos de favelas, como as Regiões Administrativas do Jacarezinho, Maré e Complexo do Alemão.

As condições de saúde da população são muito influenciadas pelas características do ambiente onde residem. Medidas de saneamento ambiental podem auxiliar no controle e na prevenção de doenças, na melhoria da qualidade de vida e na produtividade dos indivíduos que moram na comunidade.

Entre os principais problemas na área de saúde destacam-se: o alto índice de doenças respiratórias e doenças de pele. A Rocinha apresenta o maior índice de tuberculose do país, chegando a 500 casos por 100 mil habitantes, mais de dez vezes a média nacional, segundo a Secretaria Municipal de Saúde. A doença se propaga pelo ar, e a contaminação nas favelas é facilitada pela estrutura espacial muito densa, com espaços públicos exíguos, casas mal ventiladas e pouco iluminadas.

Falta de espaço entre casas ajuda proliferação de doenças. Atualmente, na Rua 4, há trechos em que não se vê o céu, tão pequeno é o espaço entre as casas. É uma característica também de outras vias da favela, o que leva as residências a terem pouca luz e ventilação - por isso, há um alto índice de tuberculose na Rocinha.

Não diferente das outras ocupações do gênero, o local concentra um grande aglomerado de barracos intercalados por valas; cenário que se conjuga com residências de alvenaria num estágio mais avançado da comunidade (KLINTOWITZ ,2008).

De acordo com o censo domiciliar, em casos de doenças, as famílias da Rocinha procuram hospitais e postos de saúde, principalmente públicos. Foram apontadas 38 unidades de saúde utilizadas pela comunidade. As mais procuradas são as unidades localizadas nos bairros próximos.

Dentre os entrevistados 52% classificaram o atendimento nestas unidades regular ou péssimo, já que muitas vezes não encontram médicos em algumas especialidades, e quando encontram precisam esperar mais de 5 horas para serem consultados.

3.2.5- Saneamento Ambiental

Quase a totalidade dos domicílios da Rocinha (99,82%) recebe energia elétrica da rede pública e abastecimento de água canalizada (85%), entretanto apenas 60,50% destes domicílios têm rede de esgoto.

A maioria dos domicílios é atendida por coleta de lixo por serviço de limpeza, ou seja, (94%). Contudo, vale destacar que apenas (15%) recebe a coleta de lixo na sua casa; 8% por serviço de limpeza da prefeitura; (7%) por garis comunitários e os demais recolhem o lixo doméstico através de caçambas. A coleta do lixo é um dos maiores problemas de infraestrutura enfrentados pela comunidade. Como o acesso de veículos é difícil, o caminhão só passa na Estrada da Gávea, rua principal da Rocinha. Ao longo desta avenida existem caçambas que servem como pontos de coleta para os caminhões de lixo, mas estes depósitos não são suficientes para o grande volume de lixo gerado diariamente e acaba transbordando. Além da dificuldade de acesso do caminhão de lixo em algumas áreas, a coleta de lixo não é regular, o que acaba por gerar acúmulo de lixo em inúmeros locais usados como depósito de lixo a céu aberto. Por causa desta precariedade, a comunidade organizou o

sistema de garis comunitários, que fazem a varredura dos espaços públicos, travessas e becos, mas o número destes garis não é suficiente para a extensa área da comunidade.

Grande parte de equipamentos de saúde, educação e instituições comunitárias estão localizadas ao longo da Estrada de Gávea e na região próxima a São Conrado, que são áreas mais consolidadas da comunidade e que apresentam melhores padrões construtivos. Nas áreas aonde o acesso se dá quase que inteiramente por becos e vielas a população sofre com a carência de equipamentos, precisando sempre se deslocar às áreas mais estruturada para acessá-los.

Em termos de infra-estrutura urbana a Rocinha ainda sofre de grande deficiência. A rede pública de água potável não é suficiente para toda população da Rocinha que contempla com redes coletivas, executadas e gerenciadas pelos próprios moradores a partir de fontes naturais existentes na Floresta da Tijuca ou pela própria rede de abastecimento público. Em alguns casos como na Rua 1, o conjunto de tubos chega a ter 30 cm que passam sobre o eixo do beco, ocupando parte da área de circulação. Na Dionéia a rede coletiva é aérea, sustentada pelos fios e cabos da rede elétrica. (ANDRADE, 2002). A rede de drenagem das águas pluvial também não é subterrânea, o que causa muitos transtornos e transbordamento da sujeira na rede.

A iluminação pública também é irregular. As redes de iluminação são sustentadas por postes de concreto nas vias principais e de madeira nos becos. A quantidade de cabos e fios elétricos, que se acumulam nos postes é enorme, causando freqüentes acidentes, principalmente nas crianças. A maior parte dos domicílios é acessada por escadarias, becos e ruas de pedestres, apenas 7% dos domicílios são acessados por ruas onde passam carros.

Figura 4: Estrada da Gávea



3.2.6 - Aspectos Gerais da Comunidade

Além do censo domiciliar, uma pesquisa amostral realizada no mês de junho de 2009 averiguou o grau de satisfação dos entrevistados em morar na sua comunidade. Os resultados demonstram que a maioria dos moradores está satisfeita com a comunidade, principalmente aqueles que moram em áreas de fácil acesso. Nas comunidades da Cachopa, Curva do S, Vila Verde, Almir e Dionéia, encontra-se a maior proporção de “muitos satisfeitos”, ou seja, 89% dos moradores. Já nas comunidades de Barcelos, Largo do Boiadeiro, Campo Esperança apresentaram 30% de insatisfeitos.

Os entrevistados foram também questionados sobre as principais vantagens de morar na sua comunidade. A resposta mais freqüente foi “morar perto do trabalho”, seguida pela ampla oferta de comércio e serviços. Eles destacaram também que as principais desvantagens, a saber: urbanização precária, violência, péssimas condições ambientais e o preconceito por ser morador de uma comunidade carente.

Assim, pode-se pensar na Rocinha como um “subúrbio/periferia”, pois, apesar de estar inserida no miolo do cenário urbano da Zona Sul, não conta com os privilégios da avançada infra-estrutura da classe média carioca. Logo, viver na Rocinha é ser, para muitos, um indivíduo “sem endereço”, e a impossibilidade de exercer atos simples da vida cotidiana, reafirma a identidade negativa potencializadora da vulnerabilidade. Além disso, apresentar a Rocinha como residência, significava quase uma imediata discriminação social, logo, alguns moradores a negam, assumindo, por vezes, endereços de parentes e amigos do “asfalto”, ou a substituem pelo bairro vizinho São Conrado.

Apesar destas situações adversas, “morar na Rocinha é muito bom”, na opinião de muitos moradores. Mas custa caro!

Ela tem população equivalente a uma cidade de médio porte e um mercado consumidor gigantesco, ainda não totalmente explorado. Pode-se dizer que, da imobiliária à funerária, praticamente tudo se resolve sem sair do bairro. Este, entre outros aspectos já citados, é que faz da Rocinha um lugar atraente para se viver.

O censo também traçou o perfil empresarial do Complexo da Rocinha. Foram identificados 6.500 empreendimentos. Praticamente 80% dos empreendimentos atuam com oferta de serviços, tais como: beleza, higiene, internet e mecânica, em seguida, está o comércio de alimentos, bebidas, roupas, materiais de construção, medicamentos etc. São na sua maioria micro e pequenas empresas, com poucas exceções como as lanchonetes Bob’s e Mc Donald’s, que têm lojas instaladas na região de maior concentração comercial. Várias empresas e instituições de peso vêm se instalando nos últimos anos na comunidade, o que ocasionado um bom desenvolvimento comercial da região. Encontram-se na Rocinha agências bancárias da Caixa Econômica Federal, Itaú e Bradesco, duas rádios comunitárias, vários pontos de moto-taxi e vans, realizando o trajeto para Botafogo, Copacabana e também atendem o circuito interno. Além destes serviços, a Rocinha, ainda conta com uma variedade de empreendimentos comerciais e institucionais como o Sebrae, Fininvest, Vivacred, revendedoras de celulares, a TV ROC e lojas de eletrodomésticos.

Há quem diga, inclusive que não passa um mês sem que um novo estabelecimento comercial abra as portas. (LEITÃO, 2004). Essa nova dinâmica econômica, principalmente, no que se refere ao comércio da Rocinha, cumpre um papel importantíssimo na absorção de mão-de-obra local.

É importante destacar que a comunidade de um lado, apresenta, num cenário único, todos os problemas encontrados nas ocupações de alta densidade e baixa renda, tais como doenças endêmicas de saúde pública, fluxos migratórios constantes, demandas habitacionais crescentes, deficiências nos sistemas de infra-estrutura, padrões diversos e instáveis de renda, condições precárias no meio ambiente natural. De outro, demonstra possuir todas as características observadas no perfil sócio-cultural brasileiro: diversidade cultural, miscigenação racial, capacidade criativa e empresarial.

IV-EMPREENDEDORISMO NA ROCINHA

Neste capítulo serão expostas às informações mais relevantes sobre o perfil dos empreendedores do Complexo da Rocinha, a partir da percepção destes sobre a realidade, os sucessos alcançados, as dificuldades e os desafios encontrados para gerir os seus negócios. Este capítulo está estruturado da seguinte maneira: a primeira seção focará no perfil empresarial dos moradores da Rocinha; e a segunda analisa o trabalho desenvolvido pelo Vivacred, ressaltando as principais características institucionais, bem como os produtos oferecidos junto à comunidade.

4.1 -Perfil Empresarial do Complexo da Rocinha

A Rocinha, comunidade de baixo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), localizada na Zona Sul do Rio de Janeiro, tem um enorme potencial empreendedor. Com cerca de 100 mil moradores, segundo o estudo realizado este ano pelo governo fluminense, o comércio é um dos segmentos mais expressivos com mais de 6,5 mil pequenos negócios, informais e formais.

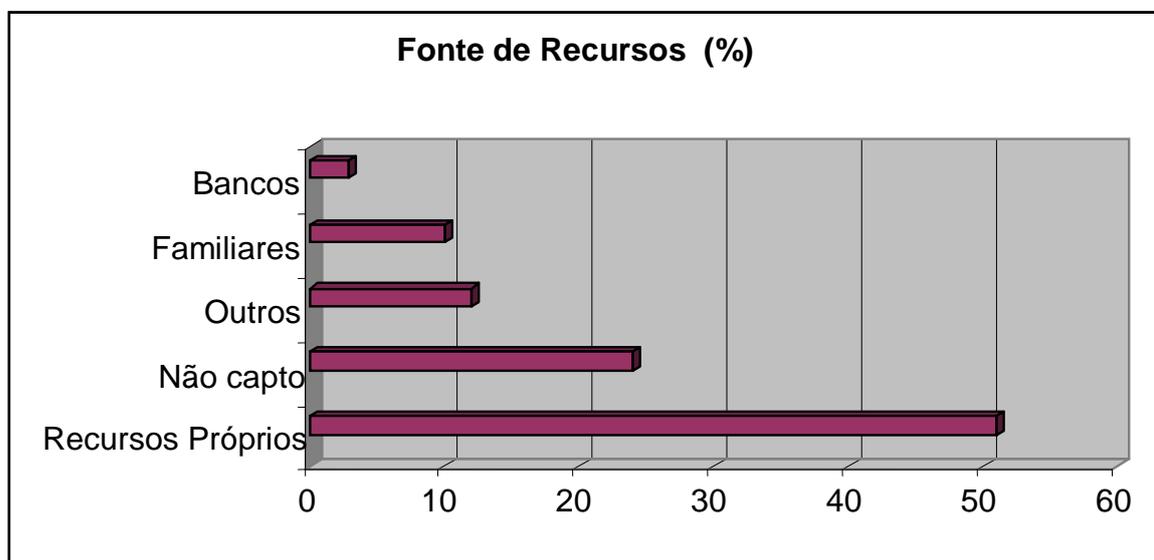
O Censo Empresarial do Complexo da Rocinha realizado nos meses de junho e julho de 2009 mostrou que a poupança própria é a principal fonte de recursos, representando 51%, utilizada pelos microempreendedores para começar o seu negócio. Cabe ressaltar que os recursos de FGTS e da rescisão de contratos também são importantes para o surgimento dos empreendimentos.

Este dado revela que o nascimento das pequenas empresas está mais relacionado à formação de poupança prévia e não a captação de recursos de terceiros. Por outro lado, dificuldades de financiamento foram apresentadas como um dos principais desafios enfrentados pelos empreendedores, seguidas de concorrência local e acesso dos clientes às suas instalações. Neste aspecto, a falta de seed-money se apresenta como uma restrição mais efetiva percebida no processo de abertura dos pequenos negócios pelos empreendedores já estabelecidos, segundo NERI (2000).

As empresas locais praticamente não têm acesso ao sistema formalizado de crédito como: bancos e linhas especiais de financiamento. Quando necessitam investir 51% dos empreendedores utilizam recursos próprios, 24% não captam, conseqüentemente não

conseguem investir, 10% solicitam empréstimos de familiares, e apenas 3% conseguem acessar o sistema bancário.

Gráfico 4.1



Fonte: Censo Empresarial do Complexo da Rocinha - 2009

A pesquisa revelou que 80% dos microempreendimentos da Rocinha atuam com oferta de serviços (beleza, higiene, internet e mecânica), em seguida, está o comércio (alimentos, bebidas, roupas e materiais de construção), representando 18% e em seguida a indústria com apenas 2%.

Destes empreendimentos apenas 6% são formalizados²⁹, ou seja, a informalidade é uma realidade na comunidade. Segundo a pesquisa, existem muitos fatores que geram esta alta taxa de informalidade, como mostra a tabela 4.2. Em primeiro lugar está a falta de interesse de formalizar. Além disso, existem outras dificuldades, como: falta de capital para arcar com as taxas de formalização (14%), a burocracia envolvida no processo (9%) e a falta de informação sobre o processo e as vantagens decorrentes da formalização (3,6%). É interessante observar que a carga tributária e a necessidade de pagar imposto, fatores condenados pela imensa maioria dos empresários brasileiros, não é citada como um dos fatores que impedem ou desmotivam a formalização da empresa. Esta constatação é explicada pela falta de conhecimento a respeito da tributação das pequenas e médias empresas.

²⁹ De acordo com o IBGE, empresa formal é aquela que tem CNPJ e tem um sistema de contas claramente separado das contas da família, executando atividades lícitas de forma regular, recolhendo impostos e registrando empregados.

Tabela 4.1: Motivos que levaram a não-formalização das empresas

Motivos	%
Não sente necessidade de formalizar	43,2
Não informou	21,4
Falta de capital	14,3
Burocracia	9,0
Outro Motivo	7,4
Falta de Informação	3,6
Carga Tributária/impostos	1,1

Fonte: Censo Empresarial do Complexo da Rocinha – 2009.

Entre os atributos pessoais predominantes entre os microempreendedores da Rocinha observamos que 54% são homens; 70% encontram-se na faixa etária de 26 a 50 anos e 85% possuem apenas até o primeiro grau completo.

A presença feminina entre os microempreendedores da Rocinha de 46%, apesar de minoritária surpreende, pois se encontra em níveis superiores à observada entre os ocupados da região metropolitana do Rio de Janeiro (44,7)³⁰.

Grande maioria dos empreendedores, 58%, é analfabeta ou possui primeiro grau incompleto; 27% não concluíram o segundo grau; 14 % possuem o segundo grau 14% e apenas 1% possui curso superior.

O aspecto sócio-demográfico que deve ser enfatizado em termos de política de concessão de crédito é a baixa escolaridade formal dos empreendedores da Rocinha, o que pode comprometer de sobremaneira as taxas de retorno e de sobrevivência dos pequenos negócios a serem financiados. NERI (2000) ressalta que esta carência de capital humano básico pode inviabilizar a aplicação de programas de capacitação profissional específicos. Neste aspecto, a principal política pública para garantir o retorno das atividades empresariais talvez seja a recuperação de escolaridade básica.

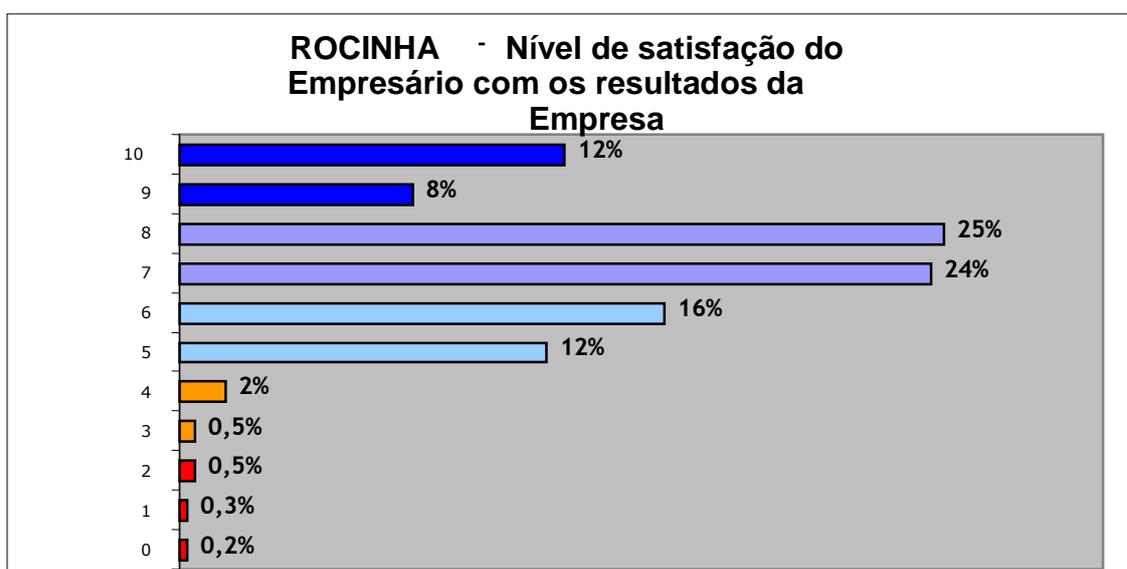
Os moradores não consideram o baixo nível de escolaridade um empecilho para o crescimento do negócio, para a grande maioria a experiência é o fator crucial para o sucesso do negócio. A violência, a falta de infra-estrutura, além de outros problemas sociais encontrados na

³⁰ Pesquisa Mensal do Emprego – PME - 2008.

comunidade, já mencionados no capítulo anterior, são considerados os grandes entraves para o desempenho dos negócios.

Apesar destas dificuldades muitos empreendedores mostraram-se satisfeitos com os resultados dos seus negócios. Ao serem indagados sobre qual nota, de zero a dez, dariam ao desempenho do seu empreendimento, 69% atribuíram notas de 7 a 10; 28% consideram o desempenho regular e apenas 3% responderam ruim ou péssimo.

Gráfico 4.2

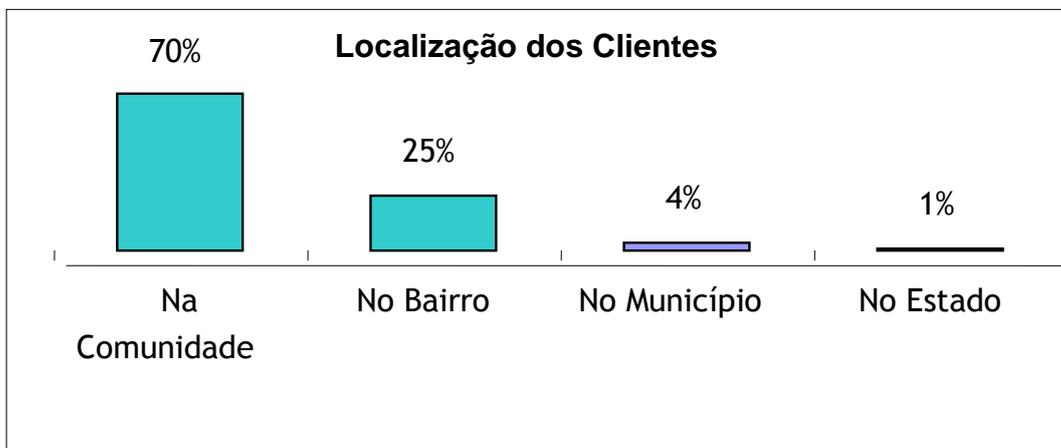


Fonte: Censo Empresarial do Complexo da Rocinha – 2009.

Seu Silvano veio com a família do Ceará. Em 1998, ele abriu uma das 12 farmácias que, hoje, existem na comunidade. Desde o começo deu certo. “Hoje, está valendo a pena, mas estou trabalhando muito. Trabalho, em média, 16 horas por dia, de domingo a domingo”.

A pesquisa revelou que 70% dos clientes são os próprios moradores da comunidade, este dado reforça a fala dos moradores “Quem mora na Rocinha, faz tudo na Rocinha, não precisa sair para nada”.

Gráfico 4.3



Fonte: Censo Empresarial do Complexo da Rocinha – 2009.

Estima-se que os 6.500 empreendimentos movimentem uma renda anual estimada de R\$ 70 milhões. Estes negócios geram em torno de 18 mil postos de trabalho na comunidade, incluindo os próprios microempreendedores.

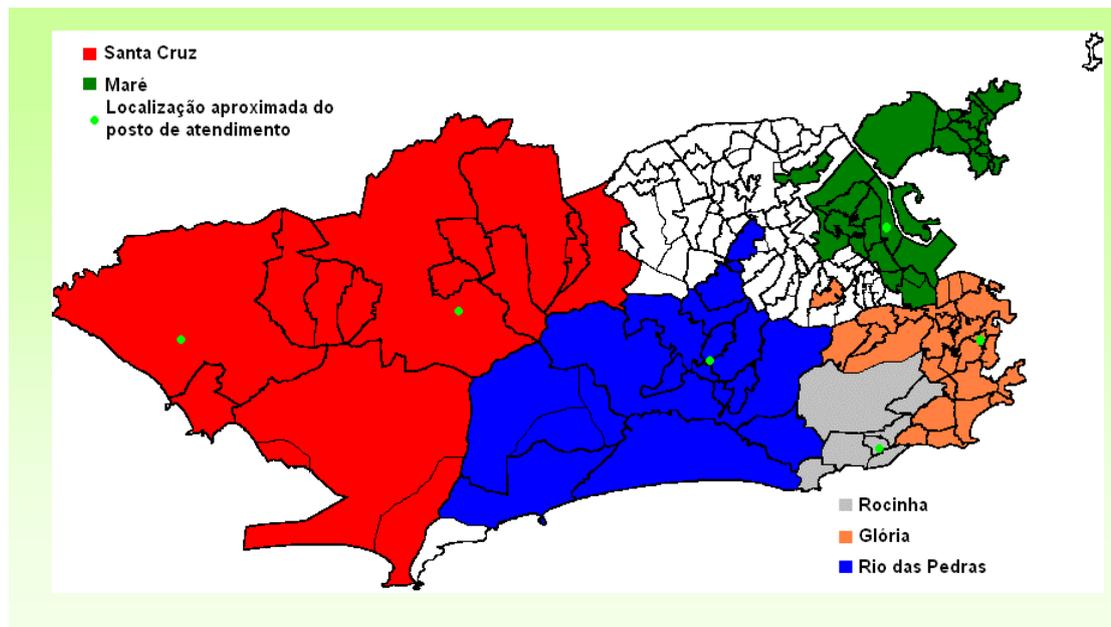
É importante destacar o grande potencial empreendedor existente no Complexo da Rocinha, bem como a alta demanda por microcrédito entre os empreendedores formais e informais.

Uma vez que a economia informal vem absorvendo parte desta população, deve ser destinatária de políticas públicas que tenham por objetivo dar-lhe suporte. Há que se projetar mecanismos que possam dinamizar este segmento, trazendo conhecimento orientado, objetivando a inclusão social dos cidadãos e a inserção de sua atividade na formalidade.

4.2- Vivacred

O Vivacred é uma instituição de microcrédito, com título atual de OSCIP (Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público), que opera na cidade do Rio de Janeiro desde 1997 (tendo hoje cinco agências, localizadas na favela da Rocinha, em Jacarepaguá, no Centro, na favela da Maré e na Zona Oeste), além de uma agência em Macaé.

Agências da Vivacred na Cidade do Rio de Janeiro



Fonte: www.vivacred.org.br

O Vivacred foi criado sob a liderança do movimento Vivario. Este, por sua vez, se iniciou com um movimento organizado pela sociedade civil após a chacina da Candelária, como uma reação a esta, e posteriormente tornou-se uma ONG com foco no combate à exclusão. A seleção da favela da Rocinha como local de abertura da primeira agência foi feita pelo conselho do Vivario por causa do mercado visível, o tamanho e a complexidade da comunidade, mas também pela repercussão, visto que um dos objetivos da criação da instituição era mostrar que a favela não tinha só droga e violência, mas também uma imensa comunidade de trabalhadores e comerciantes³¹.

O Vivacred foi fundado com o apoio do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento), do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e através de uma

³¹ Descrição baseada em IBAM (2003).

parceria com a financeira Fininvest, que aportou recursos para funding. Além disso, a assistência técnica foi provida pela IPC (Internationale Project Consult), instituição alemã com experiência em microcrédito, que realizou treinamento dos agentes e apoio à montagem da primeira agência.

O Vivacred tem como principal missão a integração social; nessa perspectiva o crédito é entendido como instrumento para o desenvolvimento local. O público alvo são as pessoas de baixa renda e o foco são os trabalhadores do setor informal com dificuldades de acesso ao sistema financeiro tradicional.

Segundo a instituição, seu foco são os “ambulantes e os negócios de fundo de quintal”. A faixa de atendimento compreende quem começa com até R\$ 3.000,00. Além disso, negócios nos quais o dono não está presente não são os focos, que tem por trás a idéia do crescimento do microempreendedor. Segundo estimativa do superintendente da instituição, Teófilo Cavalcanti, 90% do seu público é informal.

A estrutura organizacional está baseada no superintendente, no agente de crédito e no gerente financeiro, que compõem a gerência da instituição. Os gerentes estão subordinados ao superintendente. Cada agência tem um coordenador para a parte administrativa e um para a parte operacional. Na operacionalização encontram-se agentes e atendentes. O superintendente da instituição responde ao Conselho, formado pelos sócios da instituição, que são pessoas vinculadas a empresas, a movimentos sindicais, a universidades, ao terceiro setor e à liderança comunitária³².

Esse programa depende em grande parte dos agentes de microcrédito, os quais, ao longo do processo, deveriam por princípio, construir uma relação personalizada com o cliente. A figura do agente representa a instituição, Vivacred, indo de encontro ao cliente, se tornando um instrumento de inserção comunitária do programa, o que pode representar uma garantia de retorno do recurso emprestado.

³² Além do estudo, foram obtidas informações no site do Vivacred (Vivacred 2009) e em dados fornecidos por Teófilo Cavalcanti, superintendente da instituição.

O Vivacred na Rocinha conta com o apoio de três agentes de microcrédito, os quais são responsáveis pelo atendimento ao cliente desde a proposta de solicitação do microcrédito, até o pagamento da última parcela do financiamento, por meio de visitas pós-crédito.

Segundo informação de Teófilo Cavalcanti, as etapas do processo de aquisição do microcrédito são:

- Solicitação de Crédito – os interessados em adquirir o financiamento por meio do Programa procuram a instituição, munidos dos documentos pessoais necessários, preenchendo uma ficha cadastral.
- Análise de Crédito – o agente de crédito realiza uma visita ao local do empreendimento, levando os dados do negócio e informações pessoais dos clientes, ou seja, faz-se um levantamento socioeconômico preenchendo um roteiro para posterior apresentação ao comitê de crédito, juntamente com a ficha de parecer técnico. As informações são enviadas ao Comitê de Crédito, o qual faz uma análise profunda das solicitações de crédito, fornecendo o seu parecer sobre a concessão ou não do crédito.
- Liberação do crédito – nessa fase, os colaboradores entregam os boletos bancários aos beneficiários do crédito, orientando-os sobre o pagamento das prestações, as quais são designadas em instituição financeira designada pelo Vivacred.
- Acompanhamento pós-crédito – o acompanhamento dos créditos concedidos é feito mediante visita aos empreendedores, prestando serviços de apoio técnico e cobrança quando necessário.

Os produtos oferecidos pelo Vivacred são variados. Um deles é a oferta de crédito para negócios, podendo ser direcionada para capital de giro, para ativo fixo ou para reforma e instalações. A taxa de juros é de 3,9% ao mês, mais a taxa de abertura do crédito, que é cobrada apenas uma vez varia de 2% a 5%, de acordo com o prazo do crédito concedido e do perfil do cliente. Se o crédito for para abrir um novo negócio, existe carência que varia de acordo com a atividade. A troca de cheques pré-datados também é feita pela instituição, com

objetivo de proporcionar um reforço no caixa. A taxa de juros é de 3,5% mais os custos administrativos. O crédito varia de 300,00 a R\$ 10.000,00. O valor máximo só é aprovado após o aval da diretoria.

Em maio de 2009 a Vivacred firmou uma parceria com o Banco do Nordeste para operacionalizar a Programa Crediamigo no Rio de Janeiro. O produto oferecido é o crédito solidário, sendo necessária à formação de um grupo entre 3 e 10 pessoas com bom relacionamento entre si, comprovado através de reuniões e entrevistas individuais com cada participante do grupo, para a liberação e fiscalização quanto ao pagamento do crédito solicitado. A oferta de crédito também pode ser para capital de giro, ativo fixo ou reforma de instalações, mas o crédito varia de R\$ 300,00 a R\$ 15.000,00³³. Esta nova forma de crédito não exige dos empreendedores um fiador, já que a garantia é o próprio aval do grupo.

Os empréstimos são concedidos aos indivíduos. Embora as responsabilidades sejam repartidas entre os membros dos grupos, cada pessoa que recebe o dinheiro é responsável pelo seu próprio empréstimo.

Para YUNUS (2000, p.135), o fato de pertencer a um grupo lhe dá a sensação de segurança. O indivíduo isolado tem tendência a ser imprevisível e indeciso. Num grupo ele se beneficia do apoio e estímulo de todos e, com isso, seu comportamento se torna mais regular e ele passa a ser um financiado mais confiável.

Os pré-requisitos de qualquer produto oferecido incluem análise da situação cadastral dos solicitantes, visita aos negócios para levantamento de dados econômicos e, por último, o comitê de crédito para decidir a liberação do crédito. Este é formado por agentes de crédito e pelo coordenador. Em caso do crédito ser individual, é necessária a apresentação de uma avalista que tenha renda mensal, esteja sem restrição cadastral e não dependa ou participe do negócio. O prazo máximo para operações destinado a capital de giro é de 12 meses, e para operações destinadas a investimento fixo é de até 36 meses. Os clientes escolhem melhor dia para investimento e define se seus pagamentos serão em parcelas fixas quinzenais ou mensais.

³³ Limite máximo de endividamento.

Tabela 4.2 – Características dos produtos oferecidos pelo Vivacred

Produtos	Valores	Encargos	Prazos	Garantias
Capital de Giro individual	R\$ 300,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3,9% a.m + TAC ³⁴	Até 12 meses	Avalista (fiador).
Ativo Fixo individual	R\$ 300,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3,9% a.m + TAC.	Até 24 meses	Avalista (fiador).
Troca de Cheques	R\$ 300,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3,9% a.m + TAC.	Até 3 meses	Avalista (fiador).
Capital de Giro solidário	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 1,32% a.m + TAC.	Até 12 meses	Aval Solidário
Ativo Fixo Solidário	R\$ 300,00 até R\$ 15.000,00	Taxa efetiva de 2,95% a.m + TAC.	Até 36 meses	Aval Solidário

Fonte: Vivacred, 2009.

O Vivacred fechou o ano de 2008 com uma carteira ativa de R\$ 4,4 milhões, para um total para 5.830 clientes ativos. O prazo médio, em 2008, em 10 meses e o valor médio dos empréstimos foi de R\$ 1.643,00. A inadimplência, atrasos superiores há 30 dias, não ultrapassou 3%. O valor total emprestado pela instituição desde 1997, é de R\$ 65 milhões.

³⁴ Taxa de Abertura de Crédito

Tabela 4.3 - Evolução da Carteira de Clientes

Ano	Nº de crédito concedido	Valor emprestado	Valor médio dos empréstimos
2008	5.830	9.583.096	1.643
2007	5.126	9.219.057	1.788
2006	5.024	7.290.441	1.451
2005	5.715	7.458.060	1.305
2004	5.123	7.265.417	1.418
2003	3.472	5.551.342	1.590
2002	2.475	4.012.370	1.621
2001	2.396	3.809.212	1.590

Fonte: Vivacred -2009

A porcentagem de clientes homens e mulheres são bem equilibradas, até 2005 o número de homens superava o de mulheres, mas hoje as mulheres representam 51% dos clientes da Vivacred, conforme gráfico 4.4. Apesar de terem menos participação do que os homens no mercado de trabalho e ganharem menos do que eles, as mulheres já são maioria entre os tomadores de microcrédito. Elas já correspondem a 54% dos clientes das instituições de pequenos créditos no Brasil³⁵.

Em relação à renda, as trabalhadoras por conta própria ganham, em média, 32% a menos que as empregadas, enquanto as empregadas ganham quase 4 vezes mais do que as trabalhadoras por conta própria, segundo dados da PME/IBGE de 2008. Os diferenciais entre os homens são bem menores: 9% e 2,6 vezes, respectivamente. Ou seja, trabalhar por conta própria para as mulheres representa uma perda de quase um terço da renda que teriam caso fossem empregadas. Em compensação, se o negócio prosperar e elas virarem empregadoras, os ganhos são bem mais elevados. Os homens empregados ganham em média 14% a mais do que as mulheres empregadas; no caso dos trabalhadores por conta própria, este percentual é de 53% e entre os empregadores, apenas 11%.

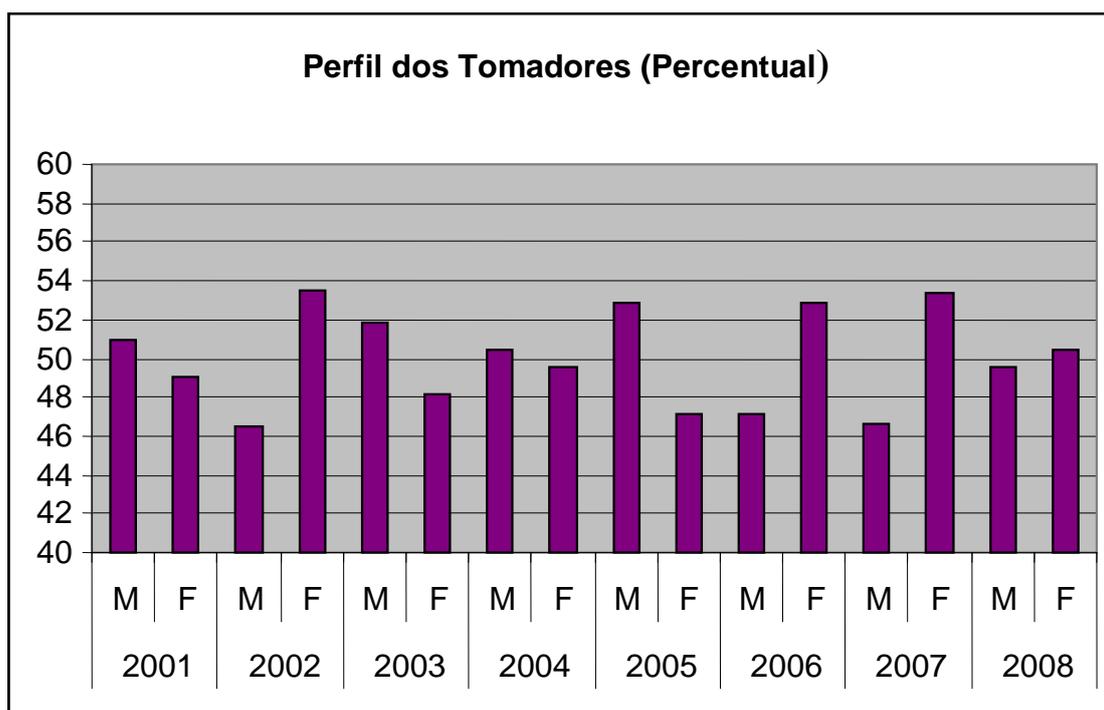
³⁵ O dado é resultado de pesquisas realizadas por Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, habilitada pelo Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado do Ministério do Trabalho e Emprego.

Vantagens como a independência e a flexibilidade de horário podem tornar o trabalho autônomo particularmente atraente para as mulheres. Para elas que, em geral, precisam conciliar as atividades domésticas com o trabalho remunerado, o trabalho por conta própria pode ser mais adequado. Devido à possibilidade de um horário parcial, é também uma oportunidade de complemento de renda para as que têm um emprego assalariado e ganham pouco. (URANI, 2009).

No tocante à faixa etária, a predominância é de empreendedores entre 28 a 40 anos, com 31,13% dos clientes ativos, seguidos da faixa etária entre 41 a 55 anos com 27,98%. É relativamente pequena a participação da faixa etária de 18 a 29 anos, 19,90%. Estes dados levam a acreditar que a maior participação de empreendedores com mais de 30 anos seja, devido à idade em que o homem, em sua grande maioria, não consegue um novo emprego, quando é demitido, e as mulheres tomam conta dos filhos pequenos, tal como comprovam com os dados da Economia Informal Urbana (ECINF 2007).

Atualmente a agência do Vivacred na Rocinha possui 900 clientes ativos, 285 clientes antes da parceria com o Crediamigo e 615 após a parceria. A renda média dos clientes é de R\$ 520,00.

Gráfico 4.4



Fonte: Vivacred – 2009

Em agosto de 2009, de acordo com os dados da instituição, as operações estavam divididas nos setores de comércio com 55%, serviços 40% e de indústria com 5%. Os empreendimentos mais representativos do comércio são: bar, birosca, mercadinho, farmácias e lojas de produtos nordestinos. Em serviço merecem destaques: costureira locadora de vídeos, barbeiros, cabeleireiros e cozinheiras. Na indústria há predominância de padaria, doceria e confecções.

A organização adota práticas fundamentais para o desempenho das suas atividades. Boa parte dos agentes de crédito atua na região em que mora, diminuindo os custos operacionais e facilitando o relacionamento com os clientes. Além da parceria com o Banco do Nordeste, BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento), BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e Governo do Estado do Rio de Janeiro, a instituição busca o apoio de outros atores locais, como o SEBRAE, os comerciantes e as associações de moradores para divulgar o seu trabalho nas comunidades.

Para Fontes (2003), a especificidade de uma instituição como o Vivacred, se comparada a outras instituições de microcrédito similares existentes no Brasil, está, sem dúvida, na fundação que motivou sua fundação a partir da liderança do movimento Vivario e que definiu, até hoje, a localização demográfica de suas agências: a intenção de fazer crédito um instrumento de redução da exclusão, não somente financeira, mas também social dos moradores mais pobres das favelas do Rio de Janeiro. Esta decisão levou a instituição se instalar no interior de uma favela, e a crescer instalando as suas próximas agências também em favelas, o que sem dúvida acarretou um custo, em termos de instalação, e fez com que a instituição, em suas várias agências se defrontasse com a questão da falta de segurança, para a própria instituição e negociantes locais. No entanto, pode-se dizer que sua presença continuada no interior das comunidades sem dúvida abriu espaços e tornou mais visível a existência do grande contingente de moradores das favelas que normalmente não aparece nos noticiários de jornal, composto de agente comum, trabalhadores e donos de pequenos negócios. Neste sentido, a missão da instituição parece estar sendo cumprida, apesar dos grandes obstáculos ainda existentes.

O crescimento da instituição, até hoje, foi menor do que as expectativas existentes no início do seu funcionamento. Uma hipótese que pode ser feita, quanto a isso, segundo Teófilo

Cavalcanti, superintendente da instituição, é que o mercado financeiro carioca, com os seus inúmeros instrumentos formais e informais de crédito, seja de fato dinâmico o suficiente para prescindir do microcrédito produtivo. No entanto, a falta de conhecimento do produto pelo público alvo pode ser outro motivo importante de baixo crescimento.

5- VIVACRED NA ROCINHA: UM ESTUDO DE CASO

Este capítulo tem por objetivo explicitar os procedimentos metodológicos utilizados na realização deste trabalho, passando pela natureza e tipo de estudo, caracterização do universo da amostra da pesquisa, e finalmente serão expostos os benefícios e impactos do programa de microcrédito Vivacred no desenvolvimento dos empreendimentos na comunidade da Rocinha. Para isso, este capítulo está estruturado da seguinte forma: a primeira seção versará sobre a metodologia empregada na análise de dados; a segunda seção analisa o perfil dos clientes do Vivacred, a partir das variáveis de idade, sexo, nível escolar, setor produtivo e os pontos positivos e negativos identificados junto ao Vivacred; na terceira seção tratará da análise dos empreendedores que não acessaram ao Vivacred; e ao final da seção faz as considerações finais deste capítulo.

5.1 -Metodologia

O objetivo final desta dissertação é verificar a efetividade do programa de microcrédito Vivacred na Rocinha, destinado a atender aos vários segmentos produtivos da economia popular, em relação aos impactos causados quanto à geração de emprego e renda, impulsionando o desenvolvimento local da comunidade carente no Rio de Janeiro.

Para alcançar os objetivos deste trabalho, as principais fontes que contribuíram para a obtenção dos dados e análise dessa investigação foram à entrevista com o superintendente da instituição, a base de dados da população a ser estudada, questionários aplicados e os relatórios gerenciais do Vivacred que envolvem evolução e gestão da carteira, resultados, características e perfil do público atendido.

A entrevista com o superintendente da instituição teve como finalidade entender melhor o funcionamento do Vivacred.

Abaixo são apresentados alguns assuntos abordados:

- Como surgiu e como foi constituído o Vivacred;
- Estrutura de pessoal;
- Quantidade de famílias que já haviam sido beneficiadas com o microcrédito;

- Metodologia utilizada para concessão do empréstimo
- Inadimplência.

A análise da opinião do entrevistado permitiu esclarecer dúvidas e identificar a percepção dele em relação ao comportamento das famílias e o possível retorno que o microcrédito poderia trazer.

Para atender o objeto de pesquisa deste estudo, fez-se necessário também à construção de um questionário (anexo), em que as questões na sua maioria foram fechadas, com objetivo de levantar dados para analisar se melhorou, piorou ou até mesmo se não houve alteração significativa na renda e na qualidade de vida das famílias beneficiadas com o microcrédito.

A pesquisa visa mensurar os impactos do programa de microcrédito Vivacred no desenvolvimento dos empreendimentos, assim como a qualidade de vida dos empreendedores da comunidade abordada.

A amostra foi composta por 30 empreendedores clientes, antes da parceria com o Crediamigo e 30 não clientes do Vivacred na comunidade da Rocinha. Essa metodologia possibilitou uma comparação entre os dois casos distintos e análise da eficácia do programa no auxílio a autonomia dos negócios locais.

O questionário foi aplicado aos empreendedores clientes que tiveram acesso ao crédito no período igual ou superior a 2 anos, perfazendo uma população de 285 empreendedores de um universo de 900. O período da concessão de empréstimo desses empreendedores ocorreu de janeiro de 2001 a dezembro de 2008. Foram escolhidos empreendedores que já tenham obtido mais de um empréstimo, pois este perfil de clientes caracteriza o acesso regular ao crédito e um estágio mais avançado no programa. Os empreendedores não clientes entrevistados já possuíam seus negócios há mais de dois anos.

A escolha do período 2001 a 2008 deu-se por conta do banco de dados da instituição, pois, apesar da agência da Rocinha existir desde 1997, a base de dados só passou por processo de automação a partir de 2001. Outra justificativa, da escolha do período foi: o processo de crescimento institucional, através do aumento dos fundos rotativos.

A aplicação dos questionários aconteceu nos meses de outubro e novembro de 2009. O Vivacred concedeu uma base de dados com algumas informações cadastrais obtidas no momento em que o cliente entrou no programa de microcrédito, como: nome do cliente, data de liberação do crédito, valor total do empréstimo, idade, endereço, telefones, escolaridade, atividade do negócio (comércio, produção e serviços) e situação jurídica (formal e informal).

Em virtude de algumas dificuldades encontradas, como: cliente não localizado no empreendimento, mudança de endereço, recusa em responder o questionário, violência na comunidade, entre outros, a aplicação do formulário foi submetido a 30 empreendedores, do total de 285. A amostra foi relevante, pois o perfil dos empreendedores reflete o perfil dos clientes, conforme exemplo da tabela 5.1.

Tabela 5.1 – Atividade Principal do Cliente

Atividade Principal do Cliente	Empreendimentos	Amostra	Amostra (%)
Comércio	156	18	12
Prestação de Serviços	114	10	0,9
Indústria	15	2	14
Resultado Geral	285	30	

Fonte: Elaboração Própria, a partir dos dados filtrados no Vivacred.

A atividade principal, ou seja, a área que cliente atua, estão classificados em três: comércio, prestação de serviços e indústria. A tabela 6 mostra que em média 10% dos clientes foram entrevistados em relação a cada tipo de atividade. Tais empreendimentos possuem uma idade média 6 anos, 55% dos proprietários representam o sexo feminino e 45% o masculino, a faixa etária de maior destaque foi de 41 a 55 anos.

Através das análises apresentadas foi possível atingir os objetivos do estudo que será apresentado abaixo.

5.2 - Pesquisa de Campo: síntese dos resultados

Antes de apresentar os resultados encontrados na pesquisa de campo, é importante destacar, em breves linhas, algumas características básicas das operações de crédito demandado junto ao Vivacred. O interesse é entender em que medida o microcrédito é utilizado para atingir a sua finalidade. Para isso, fizemos uso de informações obtidas na própria instituição, referentes, por sua vez, ao mesmo conjunto de pessoas que compõem a amostra avaliada posteriormente.

De maneira geral, o crédito solicitado tem como finalidade o financiamento do capital de giro do empreendimento 80% das operações de crédito atendem a essa condição. Essa é uma condição natural do tipo de empreendimento focalizado pela instituição: atividades informais, sustentadas por um volume de capital fixo de baixo valor, de modo que os requisitos financeiros principais ficam por conta do próprio movimento do capital.

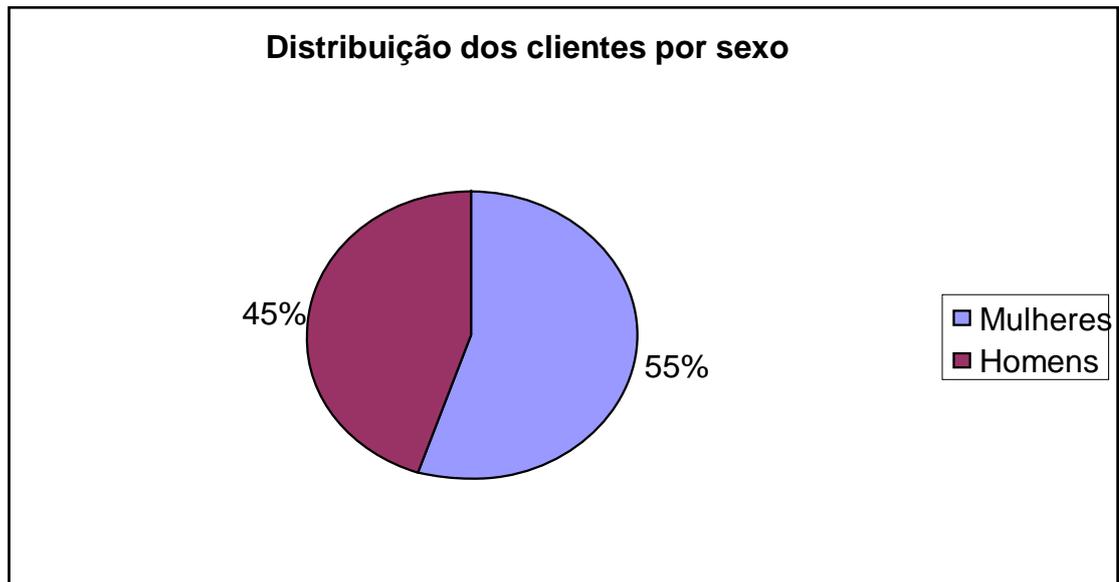
O prazo médio para liquidação de um contrato atinge um patamar de 12 meses, justamente o teto estabelecido para o empréstimo de capital de giro.

O valor médio do crédito concedido no período de 2001 a 2008 foi de R\$ 1.550,00. Devemos ressaltar, no entanto, a heterogeneidade nesta distribuição, numa escala que abrange empréstimos de valores inferiores a R\$ 500,00 até o limite de R\$ 5.000,00.

5.3 - Perfil do Cliente

Dando início à apresentação da pesquisa de campo, verifica-se no gráfico 5.1 como ficou distribuída à amostra segundo o sexo dos clientes. Fico evidente a participação do público do sexo feminino é um fator preponderante no grupo de clientes do Vivacred.

Gráfico 5.1

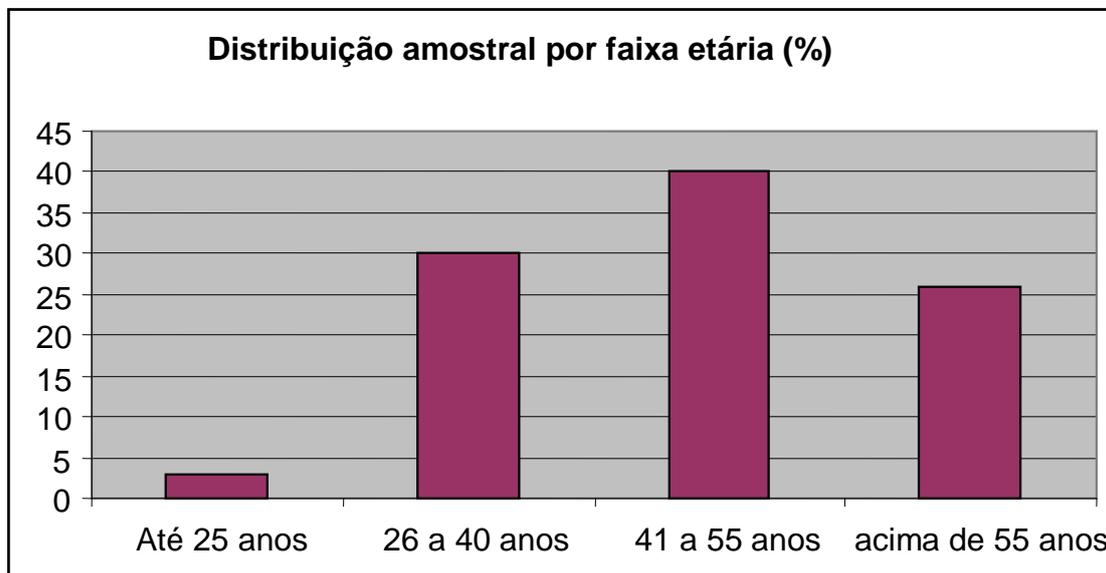


Dados obtidos a partir da pesquisa de campo - 2009

Esse fato vem de encontro com o modelo de funcionamento proposto por YUNUS (2001, p.116 -117), desde a formação do consagrado Grameen Bank (Bangladesh). Para ele, a instituição de microcrédito deve priorizar fundamentalmente o público feminino, o que procura sustentar por três argumentos. Em primeiro lugar, que a mulher teria um maior comprometimento com suas obrigações de empréstimos para com a instituição, o que implicaria numa alta taxa de adimplência em relação aos homens. Outro aspecto é que a mulher teria a maior preocupação com o bem estar da família e domicílio, privilegiando assim a saúde e a educação de seus filhos. YUNUS (2001) revela o fato de que a mulher é economicamente e socialmente desfavorecida, ao sofrer no mercado de trabalho com as maiores taxas de desocupação e precarização do emprego, característica que a torna, por definição, o público alvo a ser trabalhado.

5.3.1- Distribuição por faixas etárias, estado civil e nível de escolaridade.

Gráfico 5.2

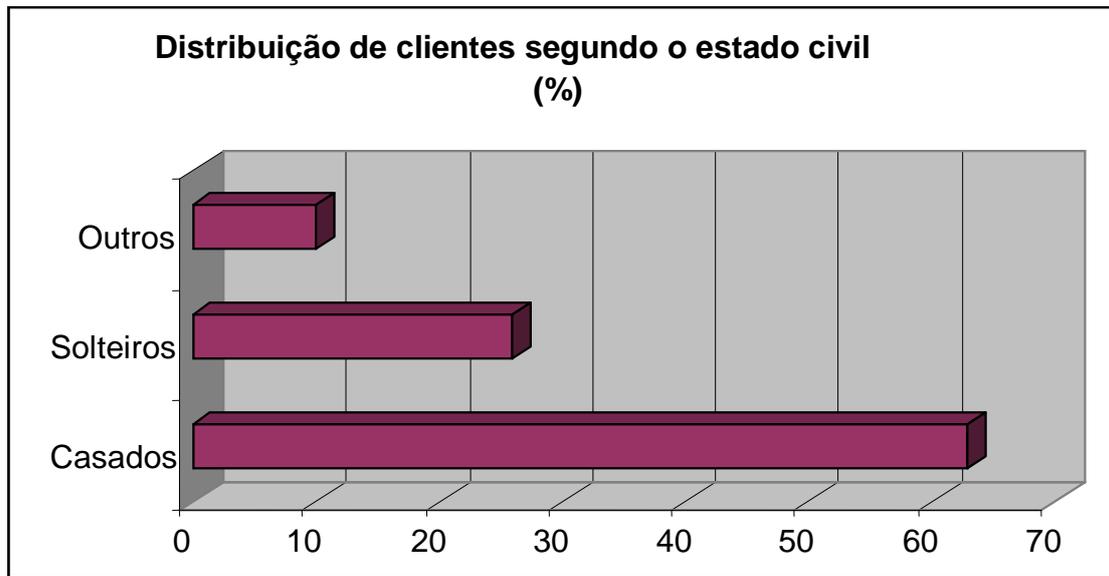


Fonte: Dados obtidos na pesquisa de campo - 2009

O gráfico 5.2 ilustra a distribuição de clientes por faixa etária, ao levar em consideração a idade do participante no período de suas operações de empréstimo. A idade média dos clientes é de aproximadamente 40 anos, enquanto a faixa 41 a 55 anos é a que reúne o maior número de pessoas (40%), seguida pela faixa de 26 a 40 anos (30%). Estes dados revelam que 70% dos indivíduos se encontram na faixa etária de 26 a 55 anos. Isso pode indicar a postura conservadora por parte da instituição, na medida em que a faixa etária selecionada representa um público com um maior grau de experiência e estabilidade econômica.

Segundo Corsini (2007) a elevada média de idade dos clientes de microcrédito pode ter relação com as transformações ocorridas na economia brasileira nos últimos anos, resultando em uma reestruturação produtiva, mudanças tecnológicas e organizacionais capazes de causar precariedade nas relações de trabalho e uma crescente dificuldade de relocação das pessoas desempregadas.

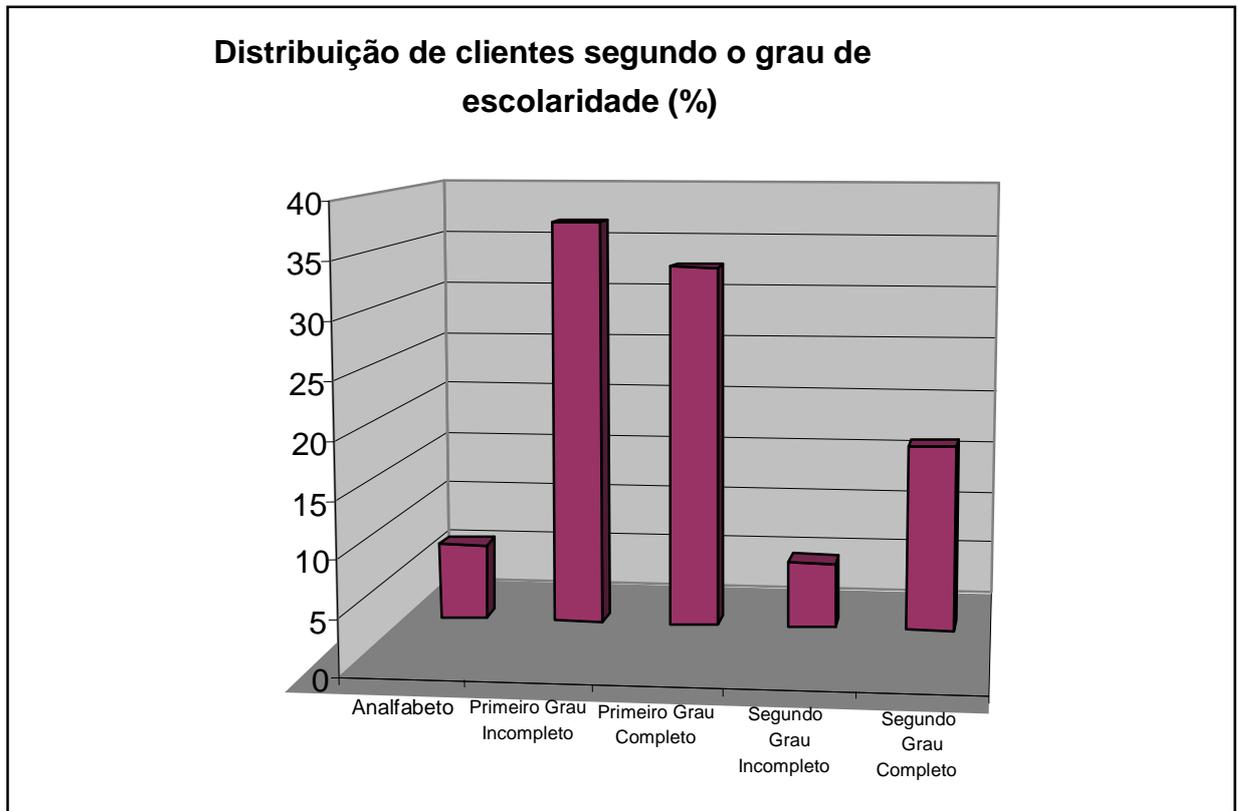
Gráfico 5.3



Fonte: Dados obtidos a partir da pesquisa de campo -2009

Essa faixa etária predominante se traduz na alta participação de pessoas casadas, o que envolve um patamar de 67% de clientes. Isso representa um fator importante de que o cliente típico do Vivacred é responsável pelo sustento da família. Além disso, para aproximadamente 74% dos entrevistados, o empreendimento representa mais que 65% de sua renda familiar, podendo, portanto, ser caracterizada como sua atividade principal, ou seja, sua principal fonte de renda.

Gráfico 5.4



Fonte: Dados obtidos a partir da pesquisa de campo-2009

De acordo com o quadro acima, verificamos que 70% dos entrevistados possuem a formação primária e que apenas 17% possuem o segundo grau. Constatamos que não houve alteração do nível de formação após o empréstimo.

Essa informação confirma o perfil encontrado por NERI (2009, p.42), em seu trabalho sobre o Banco do Nordeste (BNB), no Programa de Microcrédito CrediAmigo. Segundo os valores encontrados pelo autor, aproximadamente 61,5% apresentam nível de escolarização baixo, ou seja, possuem apenas o primeiro grau completo.

Durante as entrevistas podemos perceber que o grau de escolaridade tem uma importância muito relativa para a atividade microempresarial, sem representar, muitas vezes, o elemento diferencial que contribui para o sucesso desta. No caso em questão, a formação escolar acaba por ser substituída pela maior vivência e “experiência de vida” do microempreendedor.

A pesquisa revelou que apenas 17% dos microempreendedores buscaram algum tipo de capacitação em gestão de empreendimentos, antes e após a abertura do negócio, para a grande maioria o conhecimento é adquirido no dia a dia do trabalho. É importante salientar que essa busca por capacitação, praticamente em sua totalidade foi espontânea, ou seja, pela própria iniciativa dos empreendedores. Ao serem perguntados sobre a pretensão de capacitação, 30% gostariam e se propõem a frequentar algum tipo de capacitação. Isso caracteriza a limitação da proposta de microcrédito implementada pelo Vivacred, que peca pelo fornecimento de crédito isoladamente. Fica explícita a necessidade sentida pelos empreendedores, para a implementação de cursos de capacitação dentro de cada especificidade, o que programaticamente deveria ser um pré-requisito para o desenvolvimento de um processo de investimento social através do microcrédito.

5.3.2- Local de nascimento, tipo e tempo de negócio

Fundamentalmente, o conjunto de clientes do Vivacred é composto por cearenses, paraibanos e pernambucanos, apenas 23% dos entrevistados eram naturais do Rio de Janeiro. Esta informação só reafirma o que destacamos no capítulo 3, a Rocinha é considerada a capital do Ceará, segundo os moradores.

Muitos destes empreendedores vieram para o Rio em busca de oportunidade de trabalho, e desde então, estão procurando gerar renda de forma autônoma, já que a grande maioria não tem o nível de escolaridade solicitado pelo mercado.

Do cotejo de todos os tipos de atividades, percebe-se que é relativamente grande a participação, no setor de comércio, de artigos de vestuário, papelaria e alimentos, representando 60% das atividades financiadas. Analisando, de forma mais ampla, os dados disponíveis e tomando como referência a ENCIF, pode-se associar tal fato ao baixo capital para iniciar o negócio.

Quanto ao tempo de funcionamento, existe um predomínio das atividades que já se encontram no mercado há mais de cinco anos. Este resultado revela que os empreendimentos estão conseguindo se manter no mercado. Esta informação contrasta com a pesquisa realizada pelo SEBRAE (2004), que em cada 100 empresas abertas 31% não ultrapassam o primeiro ano de atividade, e até 60% não chegam aos cinco anos de vida.

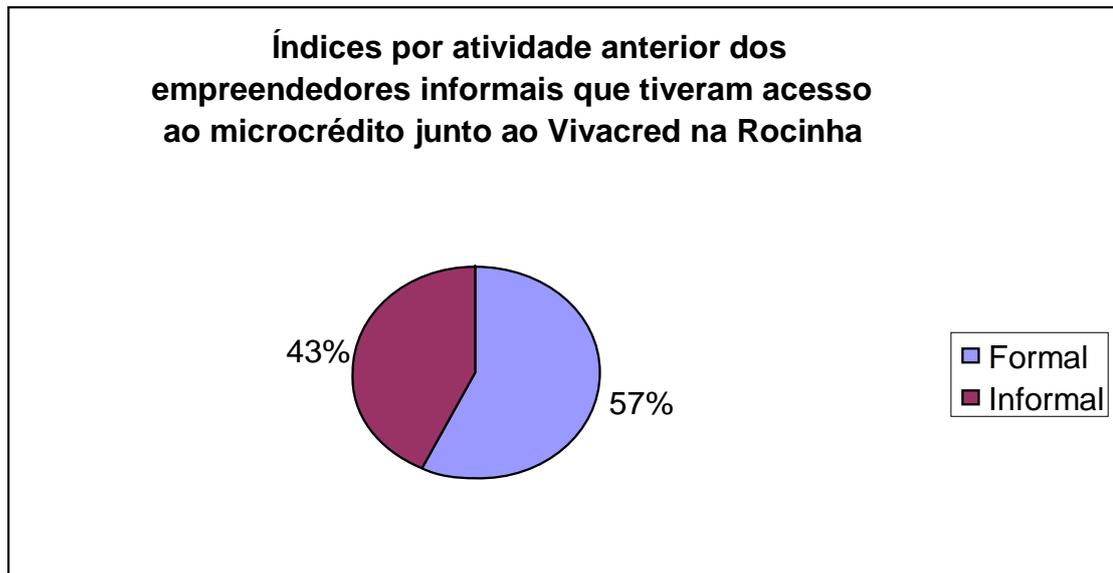
Adotando como conceito a caracterização dos empreendimentos o utilizado pelo Ministério do Trabalho, segundo o qual todas as empresas registradas integram o setor formal da economia e as demais fazem parte do setor informal, observou-se, junto aos empreendimentos entrevistados que 86% são informais, e apenas 14% são legalmente formalizados e apresentam o registro da empresa.

Apesar deste alto índice de informalidade, 63% dos empreendedores destacaram que gostariam de formalizar o seu negócio. Segundo eles, a formalização facilita o acesso às compras, ao crédito e também a novas clientes, fora da comunidade. Já os 37% que não desejam ser formalizados, destacaram que o custo é muito alto e no momento não sentem tal necessidade.

5.3.3- Atividade Desenvolvida antes de adquirir o crédito

Os percentuais demonstrados pelo gráfico 5.5 reproduzem índices das últimas atividades desenvolvidas, por segmento da economia, pelos empreendedores antes de atuarem na atividade informal. O expressivo índice de 57% atuava no setor formal da economia. Este estimador comprova um crescimento muito grande do setor informal em relação à formalidade. O mais intrigante disso é a revelação da queda do segmento formal da economia, ou seja, sinaliza a tendência não só do maior crescimento da informalidade em relação à formalidade, mas a reversão para um processo de retração de empregos formais, já que 57% comprovadamente deixaram de ser formais para atuarem em atividades informais.

Gráfico 5.5



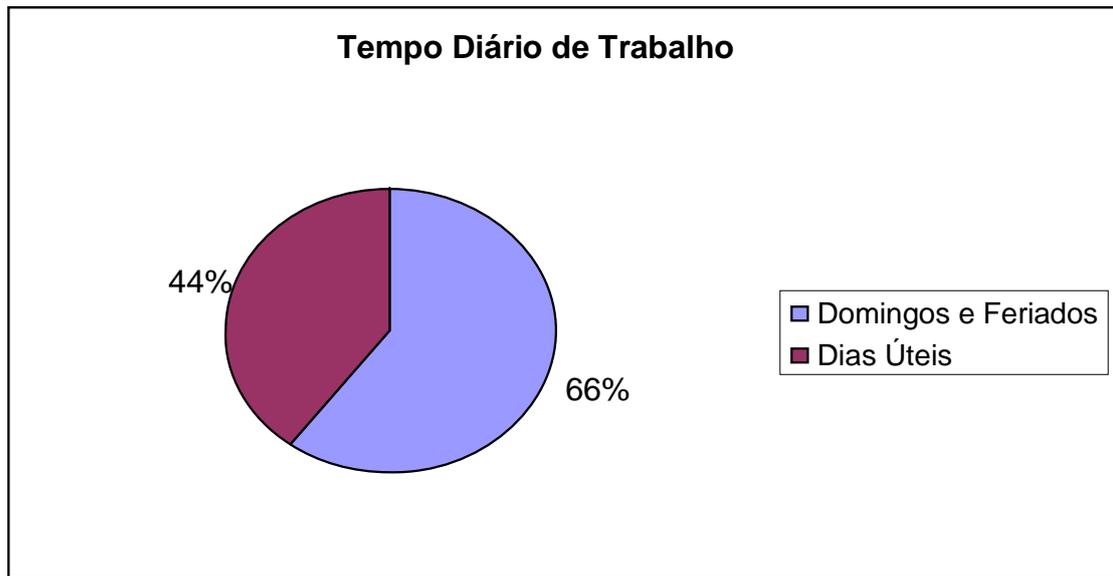
Fonte: Pesquisa de Campo -2009

5.3.4 Tempo diário de trabalho

Em relação ao tempo de atividade diária de trabalho, o gráfico 5.7, mostra que em sua grande maioria, ou seja, 86% dos empreendedores trabalham acima de 8 horas, grande parte chegando a trabalhar 14 horas ou mais, apenas 14% atuam na rotina normal de 8 horas diárias. Confirma-se o que a grande maioria dos autores afirmam, ser a atividade informal um setor cuja jornada de trabalho é extensa. Cabe ainda ressaltar que 66% desses empreendimentos trabalham inclusive domingos e feriados.

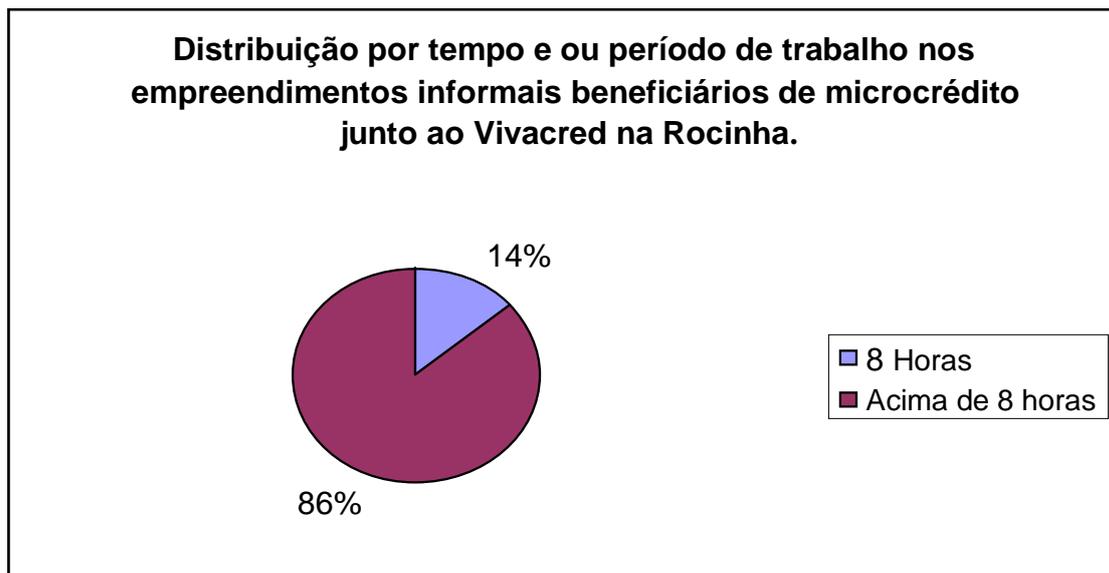
Muitos declararam que só fecham os empreendimentos quando há violência na comunidade, caso contrário trabalha de segunda a segunda.

Gráfico 5.6



Fonte: Pesquisa de Campo -2009

Gráfico 5.7



Fonte: Pesquisa de Campo -2009

5.3.5 - Percepções dos Empreendedores em relação ao Vivacred

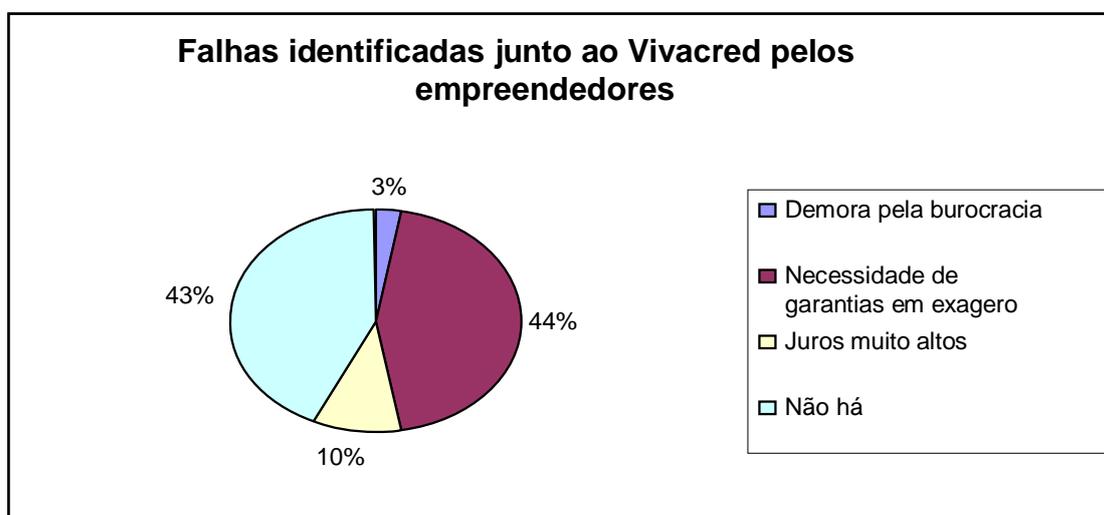
Perguntados sobre eventuais falhas encontradas em relação ao Vivacred, conforme os índices do gráfico 5.8, sobre o universo dos entrevistados, 57% reclamaram de excesso de burocracia, destes 44% por excesso de garantias exigidas, 10% em relação ao juro e 3% pela demora na entrega do empréstimo. Os empreendedores destacaram que a exigência de um fiador dificulta

o acesso ao crédito, já que precisam apresentar algum morador da comunidade que possua renda fixa e sem restrições cadastrais. Outro ponto ressaltado por eles foi à necessidade de repetir a documentação para o segundo crédito.

Em relação aos pontos positivos os 100% dos empreendedores disseram que foram acompanhados pelo agente de crédito após a contratação do empréstimo. A maioria dos empreendedores, ou seja, 66% declararam um excelente atendimento por parte da equipe do Vivacred, 27% consideraram as taxas adequadas, se comparadas as redes bancárias, e 7% destacaram a importância do crédito rápido para o desenvolvimento do empreendimento. Aham interessante o fato das parcelas serem fixas; o bom número de parcela para poder pagar, e a boa atenção dispensada pelos agentes de crédito.

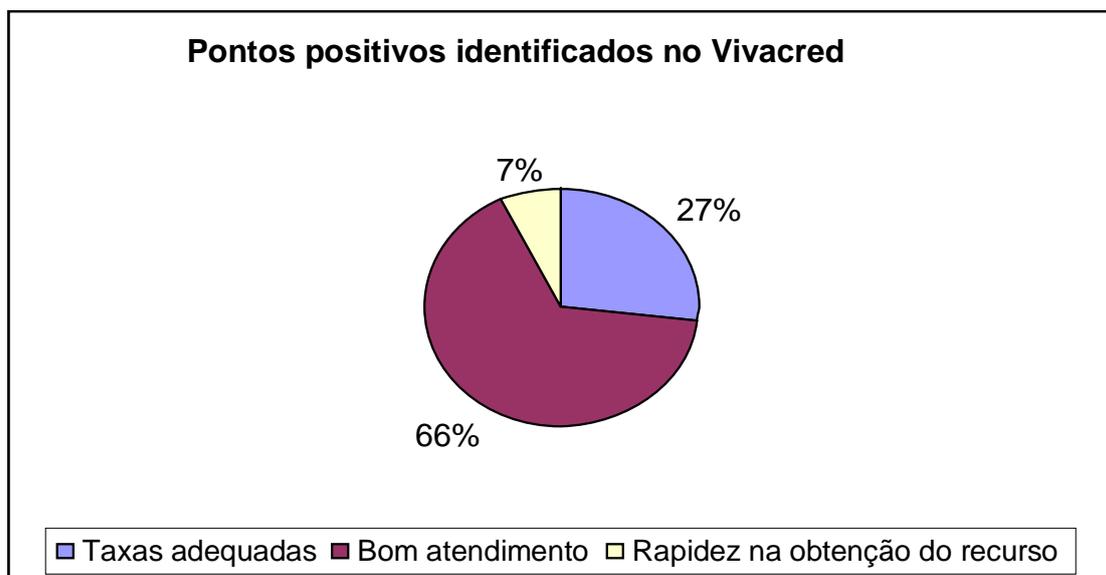
Em relação a esses dois itens, importantes para a percepção do conceito do programa junto à clientela, percebeu-se com clareza de que eventuais demoras e ou burocracia e principalmente a tão alardeada taxa de juros não é problema em relação ao microcrédito, mas sim o acesso e a maneira com que são exigidas as garantias. Quanto às garantias, fica implícita a importância da relação estreita (positiva) do agente de crédito com o cliente. Assim, a taxa de juros é apenas um dos diversos custos em um processo de acesso ao crédito, e para o microempreendedor não é o elemento mais significativo.(GOODWIN-GROEN, 2003 apud SOUZA 2006).

Gráfico 5.8



Fonte: Pesquisa de Campo -2009

Gráfico 5.9



Fonte: Pesquisa de Campo -2009

5.3.6 -Postos de Trabalho

A tabela 5.2 mostra que antes da obtenção do financiamento, o universo pesquisado possuía um contingente de 57 trabalhadores atuando em seus empreendimentos, quando pesquisados eles caracterizam uma evolução média de 39% na quantidade dos postos de trabalho. Perguntados sobre a perspectiva de novas contratações, os pesquisados previram que pretendem contratar mais funcionários, principalmente nos últimos meses do ano, por conta do aumento da demanda. É importante ressaltar aqui, que em sua maioria, esse otimismo está relacionado diretamente com a oportunidade que vem sendo dada através do acesso a novos financiamentos, o que demonstra ser o microcrédito de fundamental importância para o setor.

Tabela 5.2 – Variação dos Postos de trabalho em relação ao sexo dos empreendedores

Sexo	Até o Financiamento	Após o Financiamento	Variação Percentual
Feminino	30	46	53
Masculino	27	34	25

Fonte: Pesquisa de Campo -2009

5.3.7 -Renda e Faturamento dos Empreendedores

Com relação às vendas, todos os respondentes afirmaram que houve aumento nas vendas após a concessão do empréstimo, sendo que tal aumento foi de, em média, 50%. Os empreendedores destacaram que o comércio da Rocinha atrai moradores e não moradores, já que a cada dia tem se apresentado mais diversificado e atento as tendências do mercado.

Os empreendedores sinalizaram que grande parte do empréstimo recebido é canalizada para o capital de giro, principalmente compra de matéria-prima. Apenas um pequeno percentual vai para ativos imobilizados, como investimento em instalações ou reparos.

Tabela 5.3 –Variação do Faturamento Mensal dos Empreendimentos

Faturamento antes do Financiamento	Faturamento após do Financiamento	Variação	%
R\$ 39.200,00	R\$ 57.665,00	R\$ 18.465,00	47,10

Fonte: Pesquisa de Campo -2009

Tabela 5.4 –Variação de Rendimento Mensal

Renda antes do Financiamento	Renda após do Financiamento	Variação	%
R\$ 29.585,00	R\$ 49.065,00	R\$ 19.480,00	65,84

Fonte: Pesquisa de Campo -2009

Considerando o aumento mensal de rendimentos sobre o total da pesquisa efetuada, pelo tabela 5.4, observa-se que houve um acréscimo de 65,84% da renda após a obtenção de recursos pelos empreendedores. Mesmo com ciência que outras variáveis poderão ter influenciado em relação a essa variação, pode-se afirmar de que o fator obtenção de recursos junto ao Vivacred foi decisivo para aumento dos seus rendimentos mensais. Tem-se novamente a confirmação de que o microcrédito teve influencia para aumentar significativamente a renda dos empreendedores pesquisados. Esse fato remete-se a teoria

Keynesiana, a qual preconiza que “acesso ao crédito (liquidez) é um fator fundamental para a realização de um empreendimento produtivo”.

Deve-se ressaltar também que o microcrédito recebido acaba impactando não só o empreendedor como os funcionários dos pequenos negócios. Dos 30 empreendedores considerados nessa dissertação, 18 afirmaram ter ao menos um funcionário remunerado. Desse montante, 40% disseram que houve um aumento na remuneração do funcionário após a concessão do empréstimo.

Tabela 5.5 – Variação dos Rendimentos mensais dos empreendimentos em relação ao sexo dos empreendedores beneficiários do microcrédito junto ao Vivacred

Sexo	Renda antes	Renda após	Variação	%
Masculino	R\$ 14.845,00	R\$ 22.365,00	R\$ 7.520,00	50
Feminino	R\$ 14.740,00	R\$ 26.700,00	R\$ 11.960,00	81

Fonte: Pesquisa de Campo -2009

Conforme os índices da tabela 5.5, ficou demonstrado que o aumento de renda teve diferença significativa em relação às trabalhadoras mulheres, alcançando um a margem de mais de 30 pontos percentuais. A constatação quando da entrevista foi que as mulheres têm uma maior preocupação com o investimento do negócio e a diversificação dos produtos. As mulheres, em geral, são mais intuitivas, preocupadas com clientes, flexíveis, além de apresentarem um relacionamento interpessoal melhor e o poder de comunicação mais eficaz. Esses fatores são um diferencial favorável a elas.

5.3.8 Alguns Depoimentos

As motivações para empreender são as mais diversas. Há os que manifestam esse desejo já na infância, como é o caso de Roberto, que aos 15 anos já pensava em ser cabeleireiro, e que começou a trabalhar com um cunhado.

Meu cunhado montou um salão, eu trabalhei para ele cerca de 10 meses e comprei o salão dele. Fiquei cinco anos. O proprietário pediu o ponto porque ia reformar e usar. Eu queria

ficar naquele ponto da Rocinha, por causa da clientela (...). Trabalhei por dois anos em outro salão, pois também tinha uma excelente clientela. Hoje, trabalho no meu próprio salão e aos poucos estou equipando o negócio. Sou muito grato ao Vivacred por essa oportunidade.

Mas também há os que não manifestam muito interesse com os processos de qualificação formal.

Fiz um curso agora a um ano atrás, mas não foi lá que aprendi, foi apenas para aperfeiçoar o que eu já sabia (Sebastião, comerciante).

Uma empreendedora que trabalhava como cobradora em uma empresa de ônibus decidiu empreender após o nascimento de uma filha com problemas de saúde. Para tanto aproveitou suas habilidades e procurou ampliar sua capacitação.

Eu sempre trabalhei, nunca fui de ficar parada, mas eu não pude mais trabalhar fora, porque minha filha tinha problemas de saúde e nasceu prematura (...). Só fazia bolos e docinhos. Eu fiz um curso grátis na Prefeitura (...). As pessoas perguntavam por que eu também não fazia salgados. Resolvi fazer curso de salgados, deu certo e estou até hoje com salgados também (Maria, boleira/salgadeira).

Mas conhecimento do Vivacred ocorre de outras formas.

Fiquei sabendo do Vivacred através do panfleto que recebi na rua. Os juros eram bons, melhor do que nos bancos tradicionais (Luciene, costureira).

5.4 - Análise dos Empreendedores que não acessaram ao Vivacred

5.4.1 - Perfil dos Empreendedores

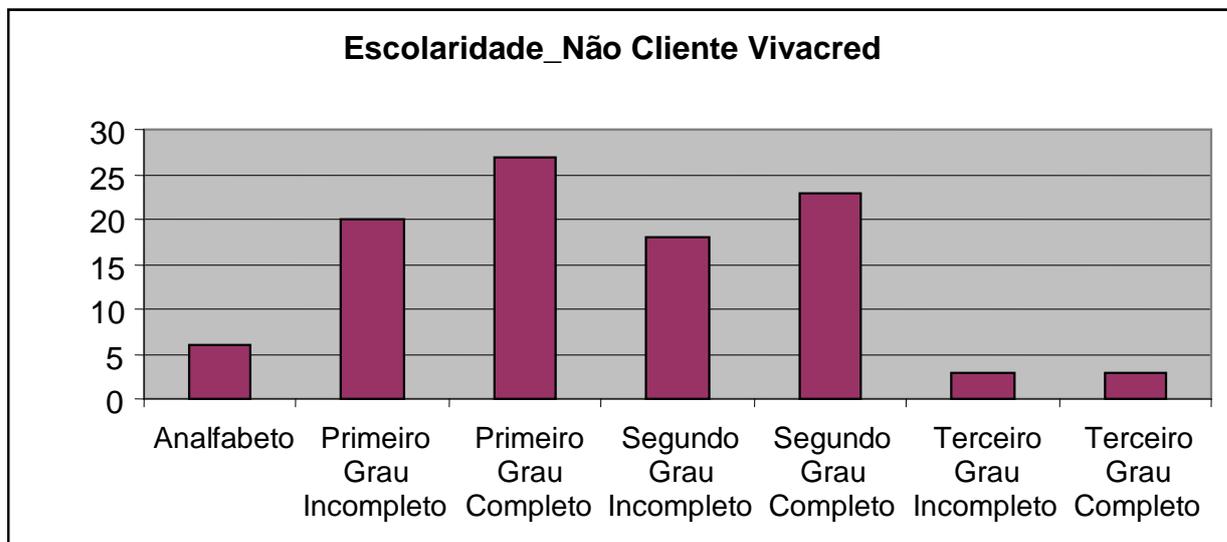
Dentre os 30 entrevistados aleatoriamente selecionados, 73% representavam o sexo feminino, contra uma participação de 27% do masculino. Esta escolha foi aleatória, a partir deste dado reafirma o crescimento das mulheres empreendedoras na cidade do Rio de Janeiro. De acordo com o SEBRAE, o país tem 6,3 milhões de mulheres empreendedoras. Comparando

empreendedores que acessaram ao Vivacred e os não clientes, percebe-se um percentual significativo de mulheres com mais de 35 anos, revelando em última análise uma tendência a ser a sua única fonte de renda. Isso denota a grande necessidade destas pessoas provendo o sustento, ou parte deste para sua família.

Em relação aos setores de atividades, a maioria dos entrevistados (67%) atua com ofertas de serviços e os restantes no comércio e indústria. A baixa distribuição no setor da indústria reflete, a princípio, as dificuldades para o desenvolvimento das atividades de produção na economia informal urbana pelas pessoas mais pobres, devido à limitação de recursos para investimentos nos negócios, além das dificuldades e complexidades, características do processo produtivo inerente a tal atividade. Sobressai-se, então, a opção que exige o menor montante de recursos para investimentos, em espaços e instrumentos de trabalho menores, que apresentam maior facilidade de gestão, como é caso de comércio e dos serviços, nos quais existem facilidades de adaptação de acordo com o desenvolvimento da iniciativa (CORSINI, 2007).

A análise do nível de escolaridade revela que os não clientes possuem um nível de escolaridade mais elevado, ou seja, 47% possuem no mínimo o segundo grau completo. No gráfico 5.10, constatamos que 70% dos clientes entrevistados do Vivacred possuíam apenas a formação primária.

Gráfico 5.10

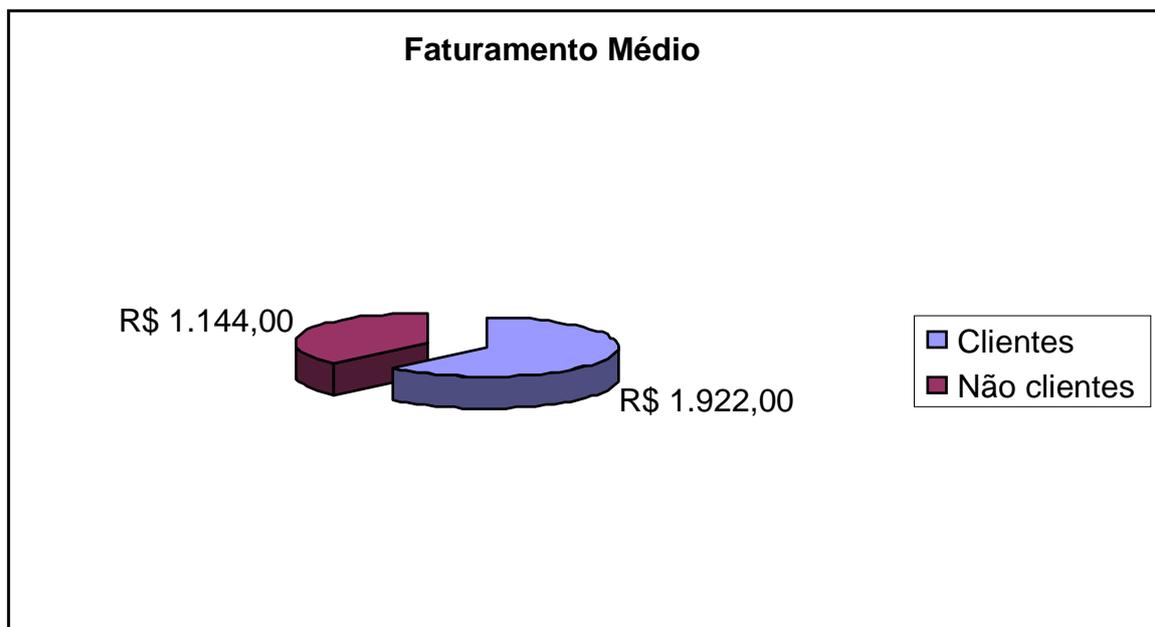


Fonte: Pesquisa de Campo -2009

Quanto ao faturamento médio mensal, o perfil dos empreendedores é bastante diferente. Os clientes do Vivacred apresentam um faturamento em média maior que os não clientes. Tal resultado pode refletir um bom desempenho do programa. A maioria dos clientes do Vivacred possui um nível educacional baixo se comparado aos não clientes. Relacionando educação e renda, os resultados acima são contraditórios, pois era de se esperar que os clientes do Vivacred apresentassem um rendimento menor do que os empreendedores não clientes.

Uma possível resposta é que características não observáveis dos empreendedores, como seu perfil empreendedor, inovação e liderança sejam fatores importantes no resultado do empreendimento. O próprio fato de buscarem crédito já é um viés favorável a tal perfil.

Gráfico 5.11



Fonte: Pesquisa de Campo -2009

A pesquisa revelou que 93% dos empreendimentos entrevistados são informais, e apenas 7% são formais. Entre os formais 60% já estão atuando na atividade há mais de sete anos. Entre os informais detectamos que 67,7% estão no mercado há dois anos e já possuem ponto próprio.

Os empreendedores formais destacaram que a formalidade aumentou consideravelmente o poder de negociação junto aos fornecedores, além de oferecer maior segurança e o aumento da carteira de clientes. Alguns destacaram que utilizam a própria receita auferida pelo negócio

para investir no negócio, principalmente para capital de giro. Apesar da formalização e os seus empreendimentos estarem no mercado há anos, destacam que dificilmente conseguem acessar ao crédito superior a R\$ 15.000,00 na rede bancária. João, comerciante local, ressalta que apesar de existirem três agências bancárias na Comunidade da Rocinha, a linha de crédito para o empreendedor é muito limitada, principalmente se o empreendedor for morador da comunidade.

Em relação à necessidade de empréstimo, por parte dos empreendedores informais (53%), não utilizou desse recurso em suas atividades comerciais, investiu no negócio através de recursos próprios, familiares, amigos ou agiotas. A maioria (52%) destacou o acesso ao crédito como a principal dificuldade enfrentada, seguida da concorrência local (25%) e infra-estrutura (23%). Dentre os informais apenas 3% conseguiram acessar ao crédito bancário. De acordo com a pesquisa, apesar de não terem acesso ao crédito, 70% conhecem linhas e oportunidades de microcrédito na cidade do Rio de Janeiro e na própria comunidade, porém esbarram nos problemas de garantias, principalmente fiador e outros documentos comprobatórios.

Destaca-se que 83% dos não clientes entrevistados conhecem a instituição de microcrédito Vivacred, mas acham que a exigência de um avalista (fiador) é um grande empecilho, já que este tem que possuir renda comprovada. Alguns afirmaram que o valor do empréstimo é aquém das suas reais necessidades, já que buscam valores superiores a capacidade de empréstimo da instituição. Apesar de nunca terem acessado à instituição destacam a sua importância para o desenvolvimento da economia local. Os 17% restantes possuem poucos conhecimentos a respeito das linhas de microcrédito existentes, só sabem que dificilmente conseguiram um crédito na rede bancária tradicional.

É importante salientar que apesar da instituição se apresentar como uma grande oportunidade de geração de renda na comunidade, é notória a necessidade de maior divulgação das ações desenvolvidas, bem como a maior ampliação de clientes, principalmente os mais vulneráveis economicamente. Isso evidencia a fragilidade da concessão do crédito individual, como possibilidade de atendimento mais amplo aos clientes. Reitero, é importante investir no aval solidário como garantia, pois terá maior facilidade de resolver o problema de assimetria de informação, além de fortalecer o capital social da comunidade.

No tocante ao impacto social do microcrédito, no caso estudado, houve melhoria na qualidade de vida dos empreendedores e de suas famílias, via aumento de renda monetária.

É notório que o impacto social do microcrédito é muito maior que o impacto econômico nos empreendimentos, uma vez que atualmente é muito grande a quantidade de pessoas que vivem exclusivamente da renda gerada nos pequenos empreendimentos, especialmente aqueles que não apresentam nenhum registro, as chamadas atividades informais.

Conforme pode ser visto no decorrer deste trabalho muitos brasileiros vivem engajados em atividades informais e, atualmente, este setor é o que ocupa mais pessoas. É o setor em que ocorre não apenas a reprodução do capital, mas essencialmente a reprodução da própria vida.

CONCLUSÃO

Esta dissertação abordou o tema do microcrédito, visando analisar a eficácia do Programa de Microcrédito, Vivacred, em relação a seus impactos, quanto à geração de emprego e renda, para os microempreendedores de baixa renda na comunidade da Rocinha.

O microcrédito, no seu conceito específico, enfoca claramente o crédito produtivo e, através dele, busca meios de combater a miséria e a pobreza. Seu papel é levar os mecanismos do crédito àquelas pessoas, ou microempreendedores que, inicialmente alijadas do crédito tradicional, possuem potencial para desenvolverem-se e atingirem a auto-suficiência. Para ser bem sucedido, já que seu interesse é atingir estruturas econômicas, quase sempre, desprovidas das características tradicionais que atenuam o risco de crédito, o microcrédito desenvolveu metodologias específicas como aval solidário e agente de crédito. Essa novidade na administração do risco de crédito provou que, também no microcrédito, foram encontradas respostas adequadas ao problema de assimetria de informações inerentes aos mercados financeiros.

A hipótese que orientou essa pesquisa foi formulada com o propósito de buscar evidências da contribuição do Vivacred, enquanto instituição de fomento de unidades produtivas menos favorecidas pelo sistema formal, no processo de geração do emprego e renda na comunidade da Rocinha.

Os principais indicadores que a pesquisa constatou as evidências da contribuição do microcrédito na inserção social dos empreendedores em decorrência da aplicação dos recursos nas atividades produtivas financiadas, repercutindo em diversos aspectos das condições materiais de vida dos clientes, tais como:

- 1) o fortalecimento da capacidade produtiva dos pequenos empreendimentos financiados, através do aumento da clientela, na diversificação dos estoques e no faturamento;
- 2) aumento da renda, possibilitando a aquisição e o acesso a bens e serviços considerados essenciais;

3) o fortalecimento de iniciativas de natureza familiar, beneficiando membros do núcleo familiar;

4) o microcrédito na comunidade é uma importante ferramenta de desenvolvimento local.

A pesquisa também proporcionou evidências da inserção social dos empreendedores, através do impacto do microcrédito nas iniciativas financiadas, consideradas as condições de funcionamento da sociedade em que vivem. Outros elementos relevantes para a vida das pessoas foram visualizados, sobretudo na melhoria das condições materiais de vida e sociabilidade, coerente com a hipótese condutora do estudo.

Uma convicção foi se delineando na condução do trabalho, o microcrédito tem muitas potencialidades, cumprindo relevante papel no desenvolvimento da comunidade empreendedora, mas ainda aquém das transformações sociais mais profundas na dura realidade apresentada, complexa e desafiadora.

A expectativa de geração de emprego e renda tem sido um excelente argumento de impacto social de apoio ao microcrédito. Entretanto, é necessário reconhecer que a criação de novos postos de trabalho tem limitações em decorrência da própria informalidade. Mas, concretamente, não se pode desprezar o fortalecimento das iniciativas financiadas, quanto às famílias beneficiadas em função de melhorias concretizadas nos resultados econômicos, nas condições de vida das pessoas e na convivência com a comunidade.

Uma contribuição da pesquisa realizada traz uma constatação óbvia, mas desafiante para as organizações promotoras do microcrédito no Brasil. Há uma elevada demanda por parte dos empreendedores, enquanto o número de atendidos é muito restrito. As Organizações Não-Governamentais (ONG'S) e as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP'S) nasceram pequenas e dispostas a experimentar algo novo na área financeira, mas precisam de um apoio do poder público para que possam expandir suas atividades, principalmente em áreas mais carentes. O setor carece de maior atenção nas políticas públicas.

É perceptível a necessidade de maior divulgação das ações desenvolvidas, bem como a maior ampliação de clientes, principalmente os mais vulneráveis economicamente. Isso evidencia a fragilidade da concessão do crédito individual, por parte do Vivacred, como possibilidade de atendimento mais amplo aos clientes. Considero importante investir no aval solidário como garantia, pois terá maior facilidade de resolver o problema de assimetria de informação, além de fortalecer o capital social da comunidade.

O crédito solidário possibilitará a ação conjunta de atores, facilitando assim a alocação de recursos, uma vez que, no caso específico do Vivacred, foi possível verificar que os recursos financeiros existiam, mas não podiam ser utilizados em decorrência da ausência de instrumentos que sinalizassem a redução da probabilidade de selecionar mal pagadores de empréstimos, por um lado; e que possibilitasse a redução do risco moral, por outro.

É importante que a instituição ofereça aos seus clientes cursos sobre gestão de negócios, pois se percebeu que muitos clientes montaram seus negócios sem nenhuma pesquisa prévia, e por vezes solicitaram recursos sem nenhum conhecimento sobre o custo - benefício.

Por fim, a que se ressaltar a importante contribuição das microempresas e dos empreendimentos da economia informal no crescimento e desenvolvimento do país, a de servirem com ferramenta para redução do desemprego, considerados como uma alternativa viável de ocupação para uma parcela considerável da população.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

ANDRADE, Luciana da S. (2002). **Espaço Público e Favela: uma Análise da Dimensão Pública dos Espaços Coletivos Não-edificados da Rocinha**, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Programa de Pós-Graduação em Geografia – PPGG/UFRJ. (Tese de Doutorado).

ASABD. Disponível em: < <http://www.asabd.org>> Acesso em: setembro, 2009.

BANCO DO NORDESTE. Disponível em: < <http://www.bnb.gov.br>> Acesso em: setembro, 2009.

BARBOSA, Rosangela Nair de Carvalho. **A economia solidária como política pública: uma tendência de geração de renda e ressignificação do trabalho no Brasil**. São Paulo: Cortez, 2007.

BARONE, Francisco Marcelo et al. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho de Comunidade Solidária, 2002.

BRAGA, Marcio Bobik; Toneto Júnior, Rudinei. **Microcrédito: Aspectos teóricos e experiências**. Campus de Ribeirão Preto.FEA/USP, 2000.

CARVALHO, Ricardo A. A & Pires, Sanyo Drummond. **Para além dos aspectos econômicos da Economia Solidária**. UFRGS, 2004.

CEAPE. Disponível em: < <http://www.ceape.org.br>>.Acesso em: setembro, 2009.

CONSTANZI, Rogério N. **Microcrédito no âmbito das políticas de trabalho e renda**. In: *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, n. ° 19. IPEA/MTE, 2002, pp. 21-25.

CORSINI, J.N.M. **Microcrédito e a inserção social em cidades bahianas: CEAPE – BAHIA**.Dissertação.Salvador, 2007.

COSTA, Ana Carla Abrão; Nakane, Márcio I. Brasil acesso aos serviços financeiros. Banco Mundial (2003).

FONTES, A.M.M. **A expansão das microfinanças no Brasil** – Rio de Janeiro: IBAM/Fundação Ford, 2003.

GAIGER, Luiz Inácio. **Empreendimentos solidários: Uma alternativa para a economia popular?** In: Formas de combate e resistência à pobreza. São Leopoldo. Usininos, 1996.

GAIGER, Luiz Inácio & outros. **A economia solidária no RS: viabilidade e perspectivas?** Série Movimentos Sociais e Cultura, ano 10, nº 15.Porto Alegre: Usininos, 1999.

GOVERNO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO-Censo Domiciliar da Rocinha – 2009.

HARVEY, David. **Condição Pós-Moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. 6 ed. São Paulo: Loyola, 1996.

IBGE – Censo demográfico -2000.

IBGE –Informação da Pesquisa de Mercado de Trabalho – Setembro/2009.

IPP –Instituto Pereira Passos.**Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) na cidade do Rio de Janeiro**.Rio de Janeiro.Prefeitura Municipal do Rio de Janeiro, 2003.

KERSTENETZKY, Célia L; PIMENTEL, V. **Microcrédito: por que os bancos privados não bancam**.Texto para discussão, 242.Rio de Janeiro: UFF, 2008.

KLINTOWITZ, Danielle Cavalcanti . **A (Re)Invenção da Praça: A Experiência da Rocinha e suas Fronteiras**. Dissertação.PUC/CAMPINAS 2008.

LEITÃO, Geronimo. **Dos barracos de madeira aos prédios de quitinete: uma análise do processo de produção de moradia na Favela da Rocinha ao longo de cinquenta anos.** Tese de Doutorado. Rio de Janeiro: UFRJ 2004.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. Disponível em: <<http://www.mte.gov.com.br>> Acesso em: dezembro, 2009

MIXMARKET. Disponível em: <<http://www.mixmarket.org>>. Acesso em: outubro, 2009.

MONZONI NETO, Mario Prestes. **Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre a geração de renda do crédito popular solidário (São Paulo-Confia) no município de São Paulo**, 2006. 195f Tese de Doutorado em Administração Pública –FGV, SP.

MOURDOCH, J. **The microfinance promise.** Dec. 1999.

NERI, Marcelo. **Microcrédito: O Mistério Nordestino e o Grameen Brasileiro.** Editora FGV, 2008.

_____. **Mercado de Trabalho do Rio de Janeiro: conjuntura e análise**, n.8, Rio de Janeiro: CPS/IBRE, junho 2000.

_____. **Pagando a Promessa do Microcrédito: Institucionalidade e Impactos Quantitativos e Qualitativos do CrediAmigo e da Comunidade** –Rio de Janeiro: FGV/IBRE, CPS, 2009.

_____. **Mapa do Fim da Fome II – Zoom das Favelas Cariocas.** Rio de Janeiro: FGV/IBGE, CPS, 2004.

NICHTER, S, et al. **Understanding microfinance in the Brazilian context.** Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

PINHEIRO, A. C; MOURA, A. **Segmentação e uso de informação nos mercados de crédito brasileiros.** Textos para Discussão do BNDES. Rio de Janeiro. 2001.

PORTOSOL. Disponível em: < <http://www.portosol.org.br>>. Acesso em: agosto, 2009.

RAZETO, Luis. **O papel central do trabalho e a economia de solidariedade**. Revista proposta. Nº 75 fevereiro de 1997.

REMENYI, Joe y QUINONES, Benjamin. **Microfinance and Poverty Alleviation: case studies from Ásia and Pacific**. London: Pinter, 2000.

RIBEIRO, C.T; CARVALHO, C.E. **Do microcrédito às microfinanças : desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamento: uma contribuição à análise da experiência brasileira**. São Paulo: EDUC, 2006.

ROBINSON, M. **The Microfinance Revolution : Sustainable Finance for the poor**. Washington: World Bank, 2001.

SANTOS, Boaventura de Sousa. **Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 1º Ed, 2002.

_____. **Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista**. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 2º Ed, 2005.

SEBRAE. Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: outubro, 2009.

SINGER, Paul. **Introdução à economia solidária**. São Paulo. Perseu Abramo, 2002.

_____. **Por um Sistema Financeiro Social** – Folha de São Paulo, 2007.

SOUZA, M.C.M. **Taxas de juros em operações de microcrédito: taxas subsidiadas versus taxas de mercado**. Revista Desenbahia, p.7-25, mar, 2006.

STIGLITZ, J; WEISS, S, **Credit rationing in markets with imperfect information**, American Economic Review, vol. 71, p. 393-410, 1981

TUCKER, Michael; TELLIS Wriston. **Microfinance Institutions in Transition Fonkoze in Haiti Moves towards regulated banking status.** Journal Microfinance v.7,n2,2005.

URANI, Andre. **Empreendedorismo do Rio de Janeiro: conjuntura e análise. Boletim Sebrae-RJ/Iets.** Rio de Janeiro. No. 6 2009.

VIVACRED. Disponível em: < <http://www.vivacred.com.br>>. Acesso em: agosto, 2009.

YUNUS, M. **O banqueiro dos pobres: a revolução dos pobres que ajudou dezenas de países.** São Paulo: Ática, 2001.

ANEXOS

CLIENTES VIVACRED

QUESTIONÁRIO PARA COLETA DOS DADOS

1. Nome do Empreendedor: _____

2. Endereço: _____

3. Bairro: _____

4. Telefone(s): _____

5. Estado Civil: _____

6. Local de nascimento: _____

7. Qual a sua última atividade desenvolvida antes de trabalhar no atual empreendimento:

() Atividade Formal () Atividade informal

8. Setor de atividade do Empreendimento financiado:

▪ Indústria () Padaria () Confeção () Fábrica de sorvete
() outros _____

▪ Comércio () Alimentos () Bebidas () Roupas
() outros _____

▪ Prest. Serviços () Beleza () Higiene () Internet () Mecânica
() outros _____

09. O Empreendimento financiado é:

() Atividade Principal () Atividade Secundária

10. Qual foi a finalidade do seu financiamento:

() Ampliação do empreendimento () Maquinário () Capital de Giro

() Diversificação - Atividade: _____

() Reforma - Atividade: _____

() Outro: _____

11. Faixa etária do proprietário na oportunidade da obtenção do empréstimo:

() Até 25 anos () 26 a 40 anos () 41 a 55 anos () acima de 55 anos

12. Escolaridade do empreendedor na data do empréstimo:

() Analfabeto () Primeiro grau Incompleto () Primeiro

grau completo () Segundo grau Incompleto () Segundo grau Completo

() Terceiro grau Incompleto () Terceiro grau completo () Pós-graduação

13. Escolaridade do empreendedor na atualidade:

() Analfabeto () Primeiro grau Incompleto () Primeiro grau completo

() Segundo grau Incompleto () Segundo grau Completo

() Terceiro grau Incompleto () Terceiro grau completo

() Pós-graduação

14. Buscou algum tipo de capacitação após a obtenção do empréstimo?

() Não () Sim. Qual o tipo de capacitação: _____

15. Pretende freqüentar algum tipo de capacitação?

() Não () Sim - Qual(is): _____

() Gerencial / Empreendedorismo .

() No monitoramento de um Plano de Negócio

- () Capacitação Profissional da Equipe. Quantos: Nº _____
- () Outros: _____
16. Teve algum tipo de acompanhamento do Vivacred após o empréstimo?
 () Não () Sim. Qual: _____
17. Tempo de atividade no atual empreendimento antes da obtenção do empréstimo:
 () Até um ano () De um a dois anos () De dois a três anos () Acima de quatro anos
18. Número de postos de trabalho atualmente em seu empreendimento:
 Até o empréstimo: _____ Atualmente _____
19. Faturamento mensal do empreendimento:
 Até o empréstimo: R\$ _____ Atualmente: R\$ _____
20. Qual a sua renda familiar:
 Antes do crédito _____
 Depois do crédito _____
21. Situação do empreendimento em relação ao segmento da economia na atualidade: () Formal () Informal
22. Pretende formalizar o empreendimento?
 () Sim - Motivo: _____
 () Não - Motivo: () Não sente necessidade de formalizar () Custo para formalização () Impostos () Burocracia e exigências () Falta de Conhecimento
 () Outros: _____
23. Quantas horas você trabalha por dia (carga horária diária)? _____
 Qual(is) o(s) período(s)? () Diurno () Noturno () Ambos () Sábados () Domingos
24. Você já esteve inadimplente?
 () Sim –
 Motivo: _____
 () Não
25. Quantos financiamentos você obteve junto ao Vivacred?
 () Um () Dois () Três () mais de três
 Especificar o objeto da aplicação do Recurso:

26. Pretende/necessita de mais recursos após conclusão deste empréstimo: (independente do limite do Vivacred)
 () Sim. Valor R\$ _____ () Não
27. Descrever a finalidade do próximo recurso se houver _____
28. Quais as falhas que você identificou junto ao processo do Vivacred como um todo?
 () Demora pela Burocracia () Necessidade de Garantias em exagero () Juros muito Altos
 Outras: _____
29. Quais os pontos positivos identificados junto ao Vivacred?
 () Taxas adequadas () Bom Atendimento () Rapidez para obtenção do recurso
 () Outros: _____
30. Você conhece ou já utilizou outra instituição de microcrédito? Qual?

- Pesquisado: _____

Não Cliente Vivacred

QUESTIONÁRIO PARA COLETA DOS DADOS_SEM CRÉDITO

1. Nome do Empreendedor: _____

2. Endereço: _____

3. Bairro: _____

4. Telefone(s): _____

5. Estado Civil: _____

6. Local de nascimento: _____

7. Qual a sua última atividade desenvolvida antes de trabalhar no atual empreendimento:

() Atividade Formal () Atividade informal

08. O Empreendimento é:

() Atividade Principal () Atividade Secundária

09. Setor de atividade do Empreendimento financiado:

▪ Indústria () Padaria () Confeção () Fábrica de sorvete

() outros _____

▪ Comércio () Alimentos () Bebidas () Roupas

() outros _____

▪ Prest. Serviços () Beleza () Higiene () Internet () Mecânica

() outros _____

10. Faixa etária do proprietário:

() Até 25 anos () 26 a 40 anos () 41 a 55 anos () acima de 55 anos

11. Escolaridade do empreendedor:

() Analfabeto () Primeiro grau Incompleto () Primeiro grau completo

() Segundo grau Incompleto () Segundo grau Completo

() Terceiro grau Incompleto () Terceiro grau completo () Pós-graduação

12. Onde capta recursos para investir na empresa?

() Recursos próprios () Familiares () Bancos () Não capto () outros

13. Qual (is) a (s) principal (s) dificuldade (s) enfrentada pelos empreendedores?

() Concorrência Local () Acesso ao crédito () Baixo Lucro

() Infraestrutura () Outros _____

14. Tempo de atividade no atual empreendimento:

() Até um ano () De um a dois anos () De dois a três anos () Acima de quatro anos

15. Número de postos de trabalho atualmente em seu empreendimento:

Até o empréstimo: _____ Atualmente _____

16. Faturamento mensal do empreendimento:

Atualmente: R\$ _____

17. Qual a sua renda familiar: _____

18. Situação do empreendimento em relação ao segmento da economia na atualidade: () Formal () Informal

19. Pretende formalizar o empreendimento?

() Sim - Motivo: _____

() Não - Motivo: () Não sente necessidade de formalizar () Custo para formalização

() Impostos () Burocracia e exigências () Falta de Conhecimento

() Outros: _____

20. Quantas horas você trabalha por dia (carga horária diária)? _____

Qual(s) o(s) período(s)? () Diurno () Noturno () Ambos () Sábados () Domingos

21. Pretende/necessita de mais recursos:

() Sim. Valor R\$ _____ () Não

22. Descrever a finalidade do próximo recurso se houver _____

23. Você conhece o Vivacred?

*

Pesquisado: _____