



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE FEIRA DE SANTANA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E FILOSOFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PLANEJAMENTO TERRITORIAL
MESTRADO PROFISSIONAL - PLANERR

CRISTIANO QUEIROZ LIMA

**AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO MICROCRÉDITO NA RENDA DAS
MULHERES MICROEMPREENDEDORAS**

FEIRA DE SANTANA
2025

CRISTIANO QUEIROZ LIMA

**AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO MICROCRÉDITO NA RENDA DAS
MULHERES MICROEMPREENDEDORAS**

Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Planejamento Territorial da Universidade Estadual de Feira de Santana para obtenção do título de Mestre em Planejamento Territorial.

Orientadora: Profa. Dra. Alessandra Oliveira Teles

FEIRA DE SANTANA
2025

Ficha catalográfica - Biblioteca Central Julieta Carteadó - UEFS

Lima, Cristiano Queiroz
L697a Avaliação do impacto do microcrédito na renda das mulheres
microempreendedoras / Cristiano Queiroz Lima. - 2025.
159f. : il.

Orientadora: Alessandra Oliveira Teles

Dissertação (mestrado profissional) - Universidade Estadual de
Feira de Santana. Programa de Pós-Graduação em Planejamento
Territorial - PLAN TERR, 2025.

1. Microcrédito. 2. Geração de renda. 3. Microcrédito –
Avaliação de impacto. 4. Centro de Apoio aos Pequenos
Empreendimentos do Estado da Bahia (CEAPE-BA). I. Teles,
Alessandra Oliveira, orient. II. Universidade Estadual de Feira
de Santana. Programa de Pós-Graduação em Planejamento
Territorial. III. Título.

CDU: 336.77

Rejane Maria Rosa Ribeiro – Bibliotecária CRB-5/695

CRISTIANO QUEIROZ LIMA

AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO MICROCRÉDITO NA RENDA DAS MULHERES MICROEMPREENDEDORAS

Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Planejamento Territorial da Universidade Estadual de Feira de Santana para obtenção do título de Mestre em Planejamento Territorial.

Orientadora: Profa. Dra. Alessandra Oliveira Teles

Aprovada em 21 de fevereiro de 2025.

BANCA EXAMINADORA:

Alessandra O. Teles

Orientadora: Profa. Dra. Alessandra Oliveira Teles
Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS)



Examinador: Prof. Dr. Lauro Emilio Gonzales
Fundação Getúlio Vargas – Escola de Administração de Empresas de São Paulo (FGV-EAESP)



Examinador: Prof. Dr. Matin Jayo
Universidade de São Paulo (USP)

*Com gratidão a Deus,
Sem o qual não teria conseguido concluir esta dissertação.
E aqueles que incentivaram até aqui,
Minha mãe Neuza e a amada esposa Fábria,
que compreenderam a ausência no período deste Mestrado.*

AGRADECIMENTOS

Seria impossível realizar este trabalho sem a ajuda, estímulo, gentileza e a disponibilidade de várias pessoas, às quais aqui expresso os meus agradecimentos.

Primeiro, reconheço que devo tudo à minha família, meu pai Milton Silva Lima (*in memoriam*), em especial às tias Lúcia e Dilma, que me auxiliaram na formação educacional.

Sou muito grato aos professores deste Mestrado, pois sempre tive atenção para elucidar as dúvidas teóricas e metodológicas, a fim de conduzir a pesquisa que propus. Aos colegas do curso, que com eles aprendi lições enriquecedoras durante nossa convivência. E também por nunca me deixar enfraquecer nesta caminhada pela formação acadêmica.

Uma gratidão especial à minha orientadora e também coordenadora do programa, Profa. Dra. Alessandra Oliveira Teles. Ela cumpriu exemplarmente seu papel. Em cada etapa desta dissertação, sempre paciente, gentil e instigante, sem confundir rigor com rigidez, o que é raro! Transmitindo segurança e me impulsionando a ter autoconfiança na pesquisa que estava desenvolvendo e conscientizando-me pela necessidade da reflexão crítica.

Agradeço ao Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Bahia (CEAPE-BA) na pessoa de José Nélito Monteiro Corsini e seus conselheiros, em especial, o Gerente Técnico Leonardo Firmo e o corpo de Técnicos de Crédito da instituição que contribuíram para as entrevistas.

E a banca examinadora, constituída pelos docentes Lauro Emilio Gonzales e Matin Jayo por todas as contribuições.

O microcrédito sozinho faz um bem enorme ao ajudar pessoas a entrar no sistema de economia de mercado e ganhar a vida nele, seus efeitos podem ser ainda mais impactantes quando estendido aos pequenos empreendedores.

(Hillary Clinton, 2006)

É mais que um empréstimo de microcrédito, é acreditar no sonho do cliente.

(Paulo Fiamoncini*, 2020)

*Presidente Acredite – OSCIP de Microcrédito

Dê um peixe a um homem e ele comerá por um dia, dê acesso ao microcrédito a uma mulher e ela, seu marido, seus filhos e toda a família se alimentarão por toda a vida.

(Bono Vox vocalista U2, 2008)

RESUMO

Este trabalho apresenta uma investigação empírica sobre o impacto do microcrédito na renda das mulheres empreendedoras do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Bahia (CEAPE-BA) na unidade de Feira de Santana-BA, por meio de entrevistas e questionário aplicado. A análise econômico-financeira dos dados e a qualitativa observada nas entrevistas demonstram que o impacto do microcrédito na geração de renda das mulheres empreendedoras do CEAPE-BA é expressivo. Os resultados balizam que as mulheres microempreendedoras nos bairros de baixa renda de Feira de Santana-BA têm no microcrédito um impacto significativo nas rendas e em sua qualidade de vida e dos familiares. O microcrédito é um instrumento de inclusão social mediante pequenos valores de crédito, onde é possível resgatar a dignidade das pessoas e promover o desenvolvimento pessoal e de seus negócios, bem como aumento da renda e qualidade de vida. Sendo assim, no âmbito do público feminino isso fica mais evidente, visto que as mulheres têm oportunidades limitadas de acesso ao microcrédito para investir em seus empreendimentos. Diante de tal quadro, pretendo com esta pesquisa avaliar o tipo de impacto que o microcrédito tem na melhoria de vida das famílias e seus negócios principalmente para as mulheres que são grandes empreendedoras, mas lhes faltam apoio para obter sucesso e através deste instrumento (microcrédito) é possível ter um impacto positivo com a geração de renda e avanços na qualidade de vida das famílias microempreendedoras do CEAPE-BA.

Palavras-chave: microcrédito; avaliação de impacto; geração de renda; CEAPE-BA.

ABSTRACT

This work presents an empirical investigation on the impact of microcredit on the revenue of female entrepreneurs of Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Bahia (CEAP-BA) in the Feira de Santana-BA unit, as well as interviews obtained through an applied questionnaire. The economic-financial analysis, as well as the qualitative of the data observed in the interviews aim to demonstrate that the impact of microcredit on income generation for female entrepreneurs at CEAPE-BA can be expressive one. The results aim to reveal that female microentrepreneurs in lower-class neighborhoods in Feira de Santana-BA experience a significant impact on their incomes and on the quality of life of their families promoted by microcredit. Microcredit is a tool for social inclusion, providing small credit amounts, making it possible for people to restore their dignity and to promote personal and business development, as well as increase on income and quality of life. Therefore, in the context of the female entrepreneurs, this becomes even more evident, as women have limited opportunities to access microcredit to invest in their businesses. Considering that scenario, the purpose of this work is to assess the type of impact that microcredit has on improving the lives of families and their businesses, especially for women who are great entrepreneurs, but lack support to achieve success. Through this tool (microcredit), it is possible to have a positive impact on income generation and overall improvements in the quality of life for the families of the female microentrepreneurs of CEAPE-BA.

Keywords: microcredit; impact assessment; income generation; CEAPE-BA.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Cursos para Clientes	64
Figura 2 – CEAPE – BA e seus 30 anos	71
Figura 3 – Estatística dos 30 anos do CEAPE-BA.....	72
Figura 4 – Visita para Concessão de Microcrédito a Cliente em Feira Livre	77
Figura 5 – Palestra com as Mulheres Tomadoras de Microcrédito	83
Figura 6 – Cliente do CEAPE-BA no seu Estabelecimento em Feira de Santana	84
Figura 7 – Depoimento do Cliente CEAPE-BA	87
Figura 8 – Cliente CEAPE-BA e Ganhadora do Prêmio.....	91
Figura 9 – Agente de Crédito em Visita Técnica	94
Figura 10 – Agente de Crédito em Orientação ao Cliente	96

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Dados históricos do <i>Grameen Bank</i>	46
--	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Comparativo de Bancos e Instituições de Microcrédito	59
Quadro 2 – Missão, Visão e Valores do CEAPE-BA	74
Quadro 3 – Perfil dos Tomadores de Crédito do CEAPE-BA	83
Quadro 4 – Variáveis do Microcrédito.....	99
Quadro 5 – Modelo da Cadeia de Impacto.....	125

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Crescimento do Negócio	97
Gráfico 2 – Setores Beneficiados em 2023 pelo CEAPE	99
Gráfico 3 – Qualidade de Vida	104
Gráfico 4 – Renda.....	128
Gráfico 5 – Geral	130

LISTA DE SIGLAS

ABCRED	Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito
AITEC	Agência de Inovação Tecnológica e Propriedade Intelectual
BADESC	Banco do Estado do Rio Grande do Sul
BNDES	Banco Nacional Desenvolvimento Econômico e Social
CEAPE/BA	Centro de Apoio Aos Pequenos Empreendimentos da Bahia
CGAP	Conselho de Assuntos Gerais e Políticos
CIFS	Centro das Indústrias de Feira de Santana
CREDSOL	Oscip de Microcrédito
FENAPE	Federação Nacional dos Pequenos Empreendimentos
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FIBAE	Ficha de Identidade Econômica e Financeira
GTZ	Agência de Cooperação Técnica Alemã
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia Estatística
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IFAD	Fundo Nacional de Desenvolvimento Agrícola
IMF	Instituições Microfinanceiras
IPC	Índice de Preços ao Consumidor
MOC	Movimento de Organização Comunitária
MPO	Microcrédito Produtivo Orientado
ONG	Organização Não Governamental
OSCIP	Organização Sociedade Civil de Interesse Público
PEA	População Economicamente Ativa
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
PNMPO	Programa Nacional Microcrédito Produtivo Orientado
PRODEMBID	Programa de Desenvolvimento Empreendedor
PROGER	Programa de Geração de Renda do Governo Federal
PRORENDA	Programa Público de Assistência Social
SEBRAE	Serviços Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas
SCM	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor
SINTRAFS	Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Feira de Santana
UEFS	Universidade Estadual de Feira de Santana
UNICEF	Fundo Internacional de Emergência das Nações Unidas
UNO	União Nordestina

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
CAPÍTULO 1 – O MICROCRÉDITO	26
1.1 HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO.....	26
1.1.1 Linha do Tempo do Microcrédito Mundo	47
1.1.2 Linha do Tempo do Microcrédito Brasil	51
CAPÍTULO 2 – TECNOLOGIA DO MICROCRÉDITO.....	52
2.1 DEFINIÇÕES E CONCEITOS	55
2.1.1 Definição de Microfinanças	55
2.1.2 Conceitos e Diferenças entre Microcrédito e Microfinanças	57
2.2 DIFERENÇAS ENTRE CLIENTES DO MICROCRÉDITO E CLIENTES DOS BANCOS TRADICIONAIS.....	59
2.3 ARCABOUÇO LEGAL DO MICROCRÉDITO E MICROFINANÇAS NO BRASIL....	60
2.4 MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO.....	60
2.4.1 Microfinanças, Microcrédito e Microcrédito Produtivo Orientado	61
CAPÍTULO 3 – PILARES DO MICROCRÉDITO.....	63
3.1 OFERTA DE MICROCRÉDITO NA REGIÃO NORDESTE	63
3.2 O PAPEL DO AGENTE DE CRÉDITO NO MICROCRÉDITO	64
3.3 ORIGEM DOS GRUPOS SOLIDÁRIOS.....	65
3.4 MICROCRÉDITO E COOPERATIVISMO	65
CAPÍTULO 4 – CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DO ESTADO DA BAHIA	71
4.1 LINHA DO TEMPO DO CEAPE-BA	73
4.2 PERFIL DA CARTEIRA DE CLIENTES.....	74
4.3 ATIVIDADES DIÁRIAS DO AGENTE DE CRÉDITO	75
4.4 REDE CEAPE-BA	78
4.4.1 Focalização	79
4.4.2 Desenvolvimento Territorial, Local e Microcrédito	80
CAPÍTULO 5 – AS MULHERES	83
5.1 ACESSO AO CRÉDITO COMO DIREITO FUNDAMENTAL PARA MULHERES.....	84
5.2 FOCO NAS MULHERES.....	85
5.3 A MULHER COMO AGENTE ECONÔMICO	87

5.4 MULHERES E O DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO E DESENVOLVIMENTO LOCAL.....	91
5.4.1 <i>Empowerment</i> das Mulheres	95
CAPÍTULO 6 – RESULTADOS DO MICROCRÉDITO: CONCEITOS E VARIÁVEIS	97
6.1 AVALIAÇÃO DE IMPACTO NA QUALIDADE DE VIDA DAS MULHERES MICROEMPREENDEDORAS	99
6.1.1 Monitoramento <i>Versus</i> Impacto	104
6.2 AVALIAÇÕES DE IMPACTO DOS PROGRAMAS DE MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO.....	105
6.3 OUTRAS AVALIAÇÕES DE IMPACTO	109
6.3.1 CARD, Filipinas.....	109
6.3.2 <i>Association for Social Advancement</i> (ASA), Bangladesh	110
6.3.3 BRAC, Bangladesh	110
6.3.3.1 SHARE, Índia	111
6.3.3.2 <i>Activists for Social Alternatives</i> (ASA), Índia.....	112
6.3.3.3.1 Local Initiatives Project, Bósnia-Herzegóvina.....	113
6.3.3.3.2 Os Estudos AIMS.....	113
6.3.3.3.3 SEWA Bank, Índia.....	116
6.3.3.3.4 MiBanco, Peru	117
6.3.3.3.5 Outros Estudos do AIMS	118
6.3.3.3.6 Casos FINCA, FOCCAS e PRIDE em Uganda	119
6.3.3.3.7 Caso ICMC da Bósnia-Herzegóvina.....	120
6.4 ARCABOUÇO TEÓRICO DE AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS NOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO.....	120
6.4.1 Arcabouço Teórico da Avaliação sobre o Impacto do Microcrédito sobre a Renda das Mulheres Microempreendedoras do CEAPE em Feira de Santana-BA	125
6.4.2 Avaliação de Impacto e Desempenho em outros CEAPes.....	127
6.5 ANÁLISE DAS ENTREVISTAS (CLIENTES ANTIGOS <i>VERSUS</i> CLIENTES ENTRANTES)	128
CONSIDERAÇÕES FINAIS	131
REFERÊNCIAS	135
APÊNDICES	144
Apêndice A – Produto Final	145

Apêndice B – Roteiro de Entrevistas.....	146
Apêndice C – Questionário Aplicado	147
Apêndice D - Processo de Crédito.....	148
Apêndice E – Comparativo de Clientes Entrantes X Antigos	151
ANEXOS	152
Anexo A – Plano de Aplicação de Crédito e Ficha de Estrutura Familiar.....	153
Anexo B – Cadastro Financeiro	154
Anexo C – Ficha Econômica e Financeira (FIBAE)	155
Anexo D – Plano de Aplicação de Mercadorias e Matérias Primas	156
Anexo E – Cadastro de Clientes	157

INTRODUÇÃO

Umas das dificuldades com que se deparam os trabalhadores do setor informal é a falta de acesso ao crédito, ofertado pelo setor formal da economia. O microcrédito permite que pessoas de baixa renda tenham acesso a empréstimos de pequenos valores, com juros pouco mais elevados que os de mercado, mas sem exigência de garantias reais, considerado um dos maiores entraves para o acesso ao crédito no setor formal. Dentro deste contexto surgiu a opção de avaliar o impacto do microcrédito na renda das mulheres microempreendedoras do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Bahia (CEAPE-BA).

O presente estudo tem por objetivo atender às exigências para obtenção do Diploma de Mestrado Profissional da Universidade Estadual de Feira de Santana-BA. A pesquisa tem a intenção de servir de referência para tese de doutoramento do autor, ao possibilitar a constituição de uma base de informações que será utilizada posteriormente para uma avaliação de impacto socioeconômico na região Nordeste.

O interesse pelo tema é decorrente do envolvimento do autor com programas de microcrédito, especialmente o CEAPE-BA, no qual atua por quase 30 (trinta) anos de experiência como gestor e pesquisador no estudo de metodologias de avaliação de impacto desses programas bem como de seus reflexos na renda dos beneficiários do microcrédito.

Para tal surge uma problemática a se avaliar a fim de demonstrar o impacto do microcrédito na vida e renda destas mulheres microempreendedoras que se apresenta no seguinte problema: Qual seria a situação das mulheres microempreendedoras que tomaram microcréditos no CEAPE-BA, quanto ao impacto em suas rendas e na sua qualidade de vida?

Assim sendo, a pesquisa visa também avaliar o impacto sobre a renda, bem como avaliar o impacto sobre a melhoria de vida das mulheres microempreendedoras baianas, especificamente na cidade de Feira de Santana-BA, que tomaram microcrédito nessa instituição.

O CEAPE-BA é uma instituição qualificada como a Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), pelo Ministério da Justiça e habilitada a manter parcerias como setor público e privado. Atualmente, a instituição conta com 5 unidades em cidades baianas (inclusive em Feira de Santana, alvo da pesquisa) e com uma carteira de crédito de aproximadamente R\$ 6 milhões e com 2 mil clientes ativos.

A maioria dos empréstimos concedidos são feitos a microempreendedores informais com valores médios em torno de R\$ 3.500,00, a maioria na modalidade de grupos solidários

composto por 70% de mulheres. Estes grupos são formados pelos critérios de confiança e proximidade na comunidade com números que variam de três a sete componentes.

Baseado nos resultados das conferências e encontros mundiais das Nações Unidas celebrados no decênio de 1990, o Banco Mundial preconiza que cada país deve preparar sua própria combinação de políticas para reduzir a pobreza e melhoria de renda, consoante as prioridades nacionais e realidades locais. Alerta ainda que se deve prestar particular atenção à necessidade de melhorar a distribuição de renda e riqueza (para que os pobres também possam se beneficiar de crescimento econômico) e de realizar avaliação de impacto de políticas voltadas para a distribuição de renda.

Várias políticas de redução de pobreza têm sido implementadas pelo governo brasileiro sem, contudo, alcançarem o objetivo de aliviar o problema da desigualdade na distribuição de renda que tem persistido por décadas, sendo considerada a maior causa da desigualdade de renda no Brasil. Muitos programas sociais implementados são incompatíveis com as necessidades da população e o acesso a esses programas é, na maioria das vezes, mais difícil para os mais pobres do que para os não pobres (COHN, 1995).

A forma desejável dos indivíduos obterem renda necessária para evitar a pobreza é mediante sua inserção no mercado de trabalho. No entanto, mesmo trabalhadores envolvidos em tempo integral em atividades formais, recebendo o salário mínimo, podem ser pobres, dependendo da composição de sua família e do baixo valor desse salário. Além disso, o mercado de trabalho brasileiro tem-se especializado cada vez mais, exigindo mão de obra qualificada e excluindo os trabalhadores com baixo nível de escolaridade e especialização. O resultado tem sido a expansão da informalidade em razão do número insuficiente de postos de trabalho na economia informal (Rocha, 2001).

Os modelos alternativos de geração de ocupações, como o trabalho autônomo e os pequenos empreendimentos de base familiar ou associativa, vêm-se firmando como elemento central de estratégias destinadas a reverter ou pelo menos, minimizar a tendência à queda dos níveis de emprego e renda de parcelas significativas da população.

Conforme dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio – PNAD (IBGE, 2002), o contingente de trabalhadores do mercado informal nas áreas urbanas é estimado em mais de 15 milhões de pessoas, uma força que representa 23% da População Economicamente Ativa (PEA) brasileira. Em 1997, esse contingente era de 12,8 milhões de pessoas. O crescimento foi de 17% em quatro anos.

Na região Nordeste, a quantidade de pessoas atuando no setor é de aproximadamente 4 milhões, representando 26% da PEA da região. De acordo com dados da PNAD, descritos por

Rocha (2001), entre 1992 e 1999, o contingente de trabalhadores por conta própria – abrangendo tanto prestadores de serviços especializados como biscateiros pós-qualificação – aumentou principalmente entre os pobres, caracterizando subemprego, precarização das relações de trabalho e baixos rendimentos. Em 1999, os pobres não remunerados (30,7%) essas pessoas representam 60% dos ocupados pobres do Nordeste.

Apesar de sua relevância no atual mercado de trabalho do país, os trabalhadores do setor informal têm entre suas principais fragilidades a falta de acesso ao mercado formal de crédito. Isso os leva a depender de financiamento fornecido por agiotas ou fornecedores, que, em geral, cobram juros mais elevados que o crédito de consumo dos bancos comerciais.

A concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais sem acesso ao sistema financeiro tradicional é uma política de desenvolvimento que pretende funcionar como instrumento de redução da desigualdade social, mediante o fortalecimento e a ampliação das atividades das camadas menos favorecidas, o aumento de sua renda e a melhoria das condições de vida no domicílio, permitindo-lhes ascender socialmente. Ao deslocar capital, ainda que em pequenas quantidades, para as mãos dos menos favorecidos, o microcrédito pode atuar como um mecanismo de distribuição de renda.

Muitos governos estão financiando uma quantidade crescente de programas de microfinanças em países não-desenvolvidos. Eles se baseiam na crença de que as instituições de microfinanças podem ajudar a reduzir a pobreza e melhorar a renda.

Por enquanto, não há consenso quanto à forma em que se pode reduzir a pobreza por meio das microfinanças, mas sim uma melhoria na renda dessas pessoas microempreendedoras ao tomarem e investirem o microcrédito.

Existem, no entanto, duas posturas principais com respeito à relação entre microfinanças, redução da pobreza e melhoria de renda: o enfoque do sistema financeiro e o enfoque dos empréstimos para aliviar a pobreza e aumentar a renda (Gulli, 1999). Sob o enfoque do sistema financeiro, o objetivo global das microfinanças é proporcionar serviços financeiros sustentáveis a pessoas de baixa renda, mas não necessariamente aos mais pobres. O enfoque dos empréstimos para aliviar a pobreza e aumentar a renda, a meta das microfinanças e do microcrédito deve ser para redução da pobreza e a melhoria do impacto no aumento da renda.

Pode-se ainda considerar um enfoque intermediário, assumindo que os serviços financeiros para os pobres podem-lhes ajudar quando necessitam de dinheiro ou tenham uma oportunidade para investi-lo. O uso desses serviços pode ou não mudar a situação econômica de uma família, ou empresa (Gulli, 1999).

O Brasil tem muitos programas concentrados em promover a disponibilidade de serviços

financeiros, desde programas com taxas de juros subsidiadas até programas com foco na sustentabilidade financeira, como a maioria dos programas de microcrédito. Avaliar esses programas sociais é de fundamental importância para que o governo possa redirecionar suas políticas e destinar recursos para aqueles programas que realmente deem resultados significativos.

Nesse contexto e a partir de indicadores que apontam para a importância crescente de políticas de desenvolvimento que permitam minorar a situação de pobreza e distribuição de renda existente no país, pretende-se avaliar se o microcrédito pode ser considerado um instrumento adequado de redução de pobreza e melhoria de renda como mecanismo indutor de ascensão social, identificando até que ponto os benefícios alcançam o público-alvo e o impacto que estes benefícios têm no seu bem-estar.

O Brasil foi um dos primeiros países no mundo a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano. Existiram inicialmente algumas experiências pioneiras, como a União Nordestina de Apoio a Pequenas Organizações (UNO) em Recife, no ano de 1973, e o Banco da Mulher, em Salvador, no ano de 1989. Órgãos internacionais como o BID e a Sociedade de Cooperação Técnica (GTZ) também atuaram como parceiras de algumas iniciativas, como a Federação de Apoio aos Pequenos Empreendedores (FENAPE), no Rio Grande do Sul, em 1987 (BARONE *et al.*, 2002).

Em 1990, no Estado do Ceará, em parceria com o governo alemão e com a orientação da GTZ criou o Prorenda, visando contribuir para a geração de ocupação e renda, com o apoio financeiro e técnico à população urbana de baixa renda. Outra iniciativa de destaque é o Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER), um conjunto de linhas de crédito destinado às pessoas que desenvolvem atividades informais, micro e pequenas empresas, cooperativas e associações de produção.

As instituições de microfinanças somente começaram a emergir mais forte no Brasil, após o Plano Real, quando se conseguiu controlar a inflação, permitindo a estabilização macroeconômica. Este atraso deve-se a várias razões, como altas taxas de inflação, crédito governamental subsidiado em programas assistencialistas e uma legislação que condenava como usura qualquer ação de concorrência com instituições financeiras convencionais (Parente, 2002). Além disso, um mercado de crédito ao consumidor altamente sofisticado e a falta de um efeito demonstração contribuíram para o lento desenvolvimento da indústria de microfinanças e microcrédito no Brasil.

O resultado disso é que a população de baixa renda ficava à mercê de agiotas ou da

utilização de recursos caros, como os cheques pré-datados, crédito direto ao consumidor e cartões de crédito, entre outros, para financiar seus negócios. Conforme Parente (2002), um estudo realizado pelo Serviço Nacional de Apoio à Pequena e Média Empresa (SEBRAE), em 25 estados e divulgado em 1997, diz que os microempresários conseguem dinheiro da seguinte forma:

- 68% obtêm crédito das linhas normais de crédito dos bancos;
- 16% por cheque especial;
- 13% por cheque pré-datado;
- 12% através de desconto de duplicatas;
- 2% por meio de agiotas;
- *Leasing*, cartão de crédito e *factoring* com percentuais menores.

O Brasil representa um mercado bastante significativo para as microfinanças, principalmente quando se considera o tamanho de seu território, seu potencial econômico e o contingente populacional.

A indústria do microcrédito brasileira é formada pelas organizações do Terceiro Setor, a maioria sob a forma de Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP); pela Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM); pelo Programa CredAmigo do Banco do Nordeste; pelos chamados Banco do Povo atrelados ao poder público e pelas cooperativas de Crédito que atendem a empreendedores familiares urbanos ou rurais.

No Brasil, existem dois modelos principais de microcrédito. Um é de juros subsidiados, onde os principais exemplos são o Banco do Povo Paulista e o Banco do Povo de Goiás, entre outros, ambos com juros mensais de 1% e recursos oriundos do Tesouro Estadual.

O outro modelo é o CredAmigo, do Banco do Nordeste, e o CEAPE-BA entre outros. Nestes, as instituições não buscam lucro com a operação, mas partem do princípio de que ela deve ser autossustentada e gerar os recursos para sua perpetuação (novos empréstimos). Os juros variam entre 3% a 6%.

A escolha de avaliar o impacto na renda das tomadoras de microcrédito do CEAPE-BA, justifica-se pelo fato de que este é um programa pioneiro de microcrédito no Estado da Bahia e que possui clientes e volume de recursos significativos, e que, principalmente, possui dados disponíveis e cumulativos para realização de análises empíricas.

Uma série de experiências internacionais confirma que o microcrédito pode constituir uma ferramenta eficiente para a promoção da inclusão econômica e social, inclusive das mulheres. Entre as instituições pioneiras em ações no campo do microcrédito destacam:

Grameen Bank, de Bangladesh, o Banco Sol, da Bolívia, entre outros. (Morduch, 1999).

Iniciativas como estas permitem superar os entraves de acesso ao crédito, traduzidos em garantias exigidas pelos bancos. Desta forma, os recursos concedidos na forma de microcrédito permitem aos tomadores, no caso mulheres empreendedoras, aumentarem suas rendas e consequentemente de suas famílias, tendo assim um resultado benéfico na comunidade que está inserida.

Ainda que o microcrédito possa enfrentar problema de assimetria de informação, existem dúvidas sobre o seu real impacto na renda. Um dos problemas apontados por Morduch (1999) é a falta de estudos suficientes para avaliar os verdadeiros impactos do microcrédito. A presente pesquisa tem como desafio contribuir nesta direção, avançando no entendimento dos efeitos do microcrédito nas rendas das mulheres que acessaram os recursos.

Para Monzoni (2008), a análise das receitas de vendas dos microempreendimento mostra que há um incremento nas vendas dos produtos vendidos à medida que o microcrédito é investido revelando que o fator capital tem a função de promover giro de estoque nos empreendimentos e melhorar a lucratividade.

Portanto, qualquer valor de microcrédito mesmo que pequeno tem um impacto no empreendimento melhorando a condição das mulheres empreendedoras e de seus negócios provocando uma melhora na renda das mesmas e de suas famílias bem como gerando empregos para pessoas da família e do bairro gerando assim desenvolvimento local. Ao apresentar estudo empírico original de avaliação de impacto na renda das mulheres microempreendedoras do programa de microcrédito. Para tal, esperamos contribuir com o debate sobre impactos do microcrédito na renda, principalmente das mulheres empreendedoras.

Monzoni (2008), alerta que a avaliação das organizações de microcrédito carrega a premissa de que qualquer intervenção irá produzir mudanças de comportamento na renda e práticas dos atores. Logo, avaliações de impacto devem mensurar justamente se isto acontece e em que magnitude.

Por meio desta pesquisa, pretendemos avaliar a evolução das informações financeiras como: lucro líquido, vendas, compras e estoque das mulheres microempreendedoras a fim de mensurar a evolução e o impacto do microcrédito nos microempreendimentos destas mulheres bem como o impacto na sua qualidade de vida como em suas famílias.

Metodologia

O objeto de estudo são as mulheres empreendedoras do CEAPE-BA, uma OSCIPS de Microcrédito com sua base de clientes na cidade de Feira de Santana-BA.

Foram entrevistadas 10 empreendedoras do programa de microcrédito, sendo 5 clientes mulheres entrantes no programa, ou seja, clientes novas e 5 clientes antigas no programa de Microcrédito. Todas as clientes microempreendedoras tinham na faixa de 40 a 60 anos e seus segmentos/ramos de atuação foram: Escolas (1), Fabricação Confeccões (4), Venda/Loja de confeccões (4) e Venda/loja de cosméticos (1).

O processo de coleta de dados sugere uma busca aleatória na base de dados do programa de microcrédito de clientes mulheres do CEAPE-BA na cidade de Feira de Santana-BA. Num universo de 500 clientes mulheres tirou-se uma amostragem de 5% correspondendo a 25 clientes mulheres, foram analisados os dados do empreendimento em três períodos com intervalos de aproximadamente 5 anos e analisados a evolução das vendas, compras, estoque, lucro e renda dos respectivos empreendimentos das clientes da citada instituição.

A principal fonte de dados deste trabalho foi a base de dados do próprio programa, que foi constituída em 1994, data da sua fundação. Os dados foram extraídos dos cadastros dos clientes, bem como das fichas econômica e financeiras chamadas (FIBAES) que foram preenchidas pelos agentes de crédito à mão e depois lançadas em programa específico de microcrédito denominado MidasCred.

Cacciamali *et al.*, (2008) explicam que a escolha de programas bem-sucedidos e boas práticas no campo do microcrédito requerem, inicialmente, a definição dos aspectos: a demarcação da unidade de pesquisa/análise e a valorização das diferentes metodologias de avaliação. No primeiro caso, deve-se destacar que, em geral, as avaliações de impacto sobre o nível de renda e o emprego dos mais pobres privilegiam dois objetos de pesquisa: domicílios e pequenos empreendimentos. Ressaltam que, nesse último caso, há dificuldade de definição e identificação dessas empresas, bem como da extrapolação dos resultados ultrapassando o próprio empreendimento.

No que se refere à valorização que deve ser atribuída às diferentes metodologias de avaliação para selecionar resultados que definam as boas práticas, entende-se que as avaliações de impacto experimentais e quase experimentais originam resultados mais robustos dos estudos ou avaliações de desempenho. Isto porque as primeiras possibilitam aferir se as alterações observadas nas características avaliadas das unidades de pesquisa decorrem diretamente da ação do crédito ou de fatores exógenos ao programa de microcrédito.

Nestes termos, os citados pesquisadores classificaram os estudos referenciados em duas

categorias: avaliações de impacto (tipo I) e análises de desempenho (tipo II), apresentados a seguir:

Avaliação de Impacto (tipo I)

Como escrito pelos autores há pouco citados, as pesquisas de avaliações de impacto visam a captar os efeitos diretos do microcrédito sobre as variáveis em análise com suporte em instrumentos econométricos que confrontam dados de um grupo de tratamento tomadores de empréstimo em relação a um grupo de comparação ou de controle que não tomaram empréstimo.

Segundo analistas, uma das principais dificuldades de se formular uma avaliação de impacto apropriada procede do viés de seleção de amostra, isto é a formação inadequada de um grupo de controle que poderia acarretar distorções dos resultados estimados e, conseqüentemente, induzir a conclusões errôneas. Portanto, tornam-se vitais os esforços na formação de um grupo de controle que se aproxime o máximo possível do ideal, dados os custos e os prazos compatíveis com o projeto de avaliação.

Isto posto, eles asseguram que as principais contribuições dos estudos de avaliação de impacto se referem à qualidade de vida das famílias com pouca renda. Diversos estudos mostram o impacto positivo do microcrédito sobre a renda familiar, nível de poupança, gastos de consumo, ativos familiares, elevação da frequência escolar das crianças e a redução da taxa de desemprego, especialmente entre as mulheres.

Para os analistas mencionados, contudo, a contribuição fundamental proporcionada por esses trabalhos é apresentar evidências estatisticamente significativas de que os programas de microcrédito alcançam seu principal objetivo, isto é, o aumento do nível de renda das famílias tomadoras de empréstimo. Neste caso, verifica-se forte correlação entre o valor do empréstimo oferecido e o impacto no aumento da renda, especialmente das mulheres.

Com relação aos estudos que avaliam a influência do microcrédito sobre os pequenos empreendimentos, em geral, observa-se o impacto positivo do crédito sobre o faturamento, vendas, lucro bruto, margem de lucro, expansão e ingresso do negócio na formalidade. Outro aspecto observado é que o impacto sobre os indicadores, em especial o faturamento e o lucro dos empreendimentos, são maiores para os clientes mais antigos e/ou que tomaram empréstimo mais uma vez, evidências que reforçam o papel dos programas de microfinanças ao longo do tempo.

Lembre-se de que este aspecto foi ressaltado por Marcelo Néri, na pesquisa feita sob sua coordenação, encomendada à Fundação Getúlio Vargas pelo Banco do Nordeste para avaliar

o CredAmigo. No estudo, foi concluído que, quanto mais tempo uma pessoa tinha no programa, maior foi o progresso constatado em sua situação econômico-financeira.

Por sua vez, assim como no nível de produção do empreendimento, os indicadores verificados sobre o nível de emprego são distintos. Frequentemente não se observa o impacto direto do microcrédito sobre a geração de emprego, e, quando ocorre, ele se mostra crescente, mas pouco significativo, além de ser distinto entre os setores da atividade econômica.

Para os pesquisadores citados, todavia, apesar de, em geral, se observar uma reduzida taxa de crescimento dos postos de trabalho entre os tomadores de empréstimo, essa taxa se revela superior em relação aos empreendimentos do grupo de controle.

A despeito das reduzidas evidências acerca da geração de emprego e renda, nota-se o efeito favorável do crédito na manutenção dos postos de trabalho e sobre os salários dos trabalhadores, além do aumento do número de horas e dias ocupados.

Outra contribuição relevante apontada pelos autores é que, em alguns setores, a redução do subemprego é maior do que a geração de emprego, representando melhores condições trabalhistas para esse tipo de empregado, de baixa renda e com menor qualificação. Eles se referem a estudos que verificam ainda os fatores que influenciam o menor efeito marginal do crédito, como a ausência de assistência técnica, baixo valor do empréstimo insuficiente para elevar a produção a um nível eficiente e o fato de o crédito ser normalmente oferecido para empreendimentos que já possuem um nível eficiente de produção.

Análise de desempenho (tipo II)

O procedimento mais simples de se verificar os efeitos de um programa de microcrédito é pelas análises de desempenho que comparam a atuação pós-crédito de uma série de indicadores dos tomadores de empréstimos. Frequentemente, os estudos desse tipo apresentam resultados sobre os indicadores analisados. Análises que tomaram como referência a unidade domiciliar mostram redução do grau de pobreza, assim como a elevação da renda familiar. Efeitos positivos também ocorrem para as avaliações do microcrédito em unidades produtivas, de micro e pequenos negócios. Nesses estudos, verifica-se a elevação de vendas, do lucro bruto, da margem de lucro, dos ativos, do valor adicionado do produto, da geração de emprego assalariado direto e indireto, distinto entre setores da economia, do número de horas trabalhadas e do salário real.

Outro aspecto observado refere-se à ocorrência de mudanças técnicas na produção, especialmente em atividades agrícolas; a maior rentabilidade do empreendimento beneficiado perante capitais de terceiros; e a verificação de distribuição significativa de recursos para um

elevado número de beneficiários.

Segundo Neri (2008), o crédito é um meio e não um fim em si. Por isso, são necessárias análises da rentabilidade e da sustentabilidade do programa de microcrédito e seus impactos. No campo individual/familiar, análise de variáveis de renda individual e domiciliar, posse de ativos, estrutura de gastos, saúde e condições sanitárias, acesso a serviços públicos, acesso a programas sociais, capacitação profissional, além de variáveis referentes a características sociodemográficas, como sexo, idade, educação, raça, migração e localização geográfica, entre outras. No acesso a crédito e a outros instrumentos financeiros; volume de ativos microempresariais, faturamento, despesas e lucro; formalidade; cooperativização; tipos de insumos; acesso à tecnologia e programas de apoio microempresarial; em diversas áreas; modalidades de gestão, entre outras, além de variáveis de controle, como setor de mercado, estrutura de mercado.

A metodologia a ser utilizada comparando clientes atuais mulheres com clientes novos (entrantes) também do sexo feminino é um desafio.

Contudo, é complexo avaliar objetivamente uma microempreendedora que tomou microcrédito e, ao mesmo tempo uma que não tomou. É necessário encontrar um grupo de microempreendedoras que não participa do programa (grupo de controle ou comparação), que tenham a capacidade de representar bem o primeiro grupo (Hulme, 1999). Entre os critérios mais frequentes para a escolha deste grupo de controle estão aqueles não clientes que seriam elegíveis, ou aqueles não clientes que seriam elegíveis se o microcrédito tivesse chegado até eles na comunidade ou bairro, ou clientes que estivessem chegados ao programa recentemente.

Consoante Monzoni (2008), as dificuldades para encontrar um grupo de controle que tenha as características idênticas ao grupo de tratamento – problema conhecido como viés de seleção - é um dos maiores desafios na maioria das pesquisas em ciências sociais, de uma maneira geral, e em avaliação de impactos em microcrédito de uma maneira particular.

Uma das maneiras de resolver esse problema - embora sempre com limitações – é comparar clientes atuais (antigos) com clientes novos (entrantes), pois se anulam variáveis não observáveis, como, por exemplo, “espírito empreendedor”, uma vez que esta característica está presente nos dois grupos.

Neste sentido, será definido como grupo de comparação nesta pesquisa aquele grupo de microempreendedoras que fizeram seu cadastro de microcrédito e preencheram os formulários de levantamento socioeconômico pela primeira vez, chamados a partir de agora de clientes novos (entrantes). Estas microempreendedoras nunca tiveram acesso a um microcrédito e, em tese, são idênticas em características à média daquelas que já tiveram acesso ao microcrédito.

Dessa maneira, supõe que o investimento dos recursos do microcrédito nas iniciativas empreendedoras provocam variações na renda e nos gastos dos clientes.

No presente estudo, serão retiradas as amostras aleatórias de clientes mulheres da unidade existentes do CEAPE-BA de Feira de Santana, já que esse tem como característica o fato de terem bairros de população predominantemente de baixa renda, e possuírem um Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) relativamente baixo, características do público-alvo do microcrédito.

O processo de coleta de dados se realizará através da análise das informações cadastrais e socioeconômicas das clientes dos grupos solidários ativos compostos por mulheres que são armazenados e mantidos em arquivos físicos e digitais localizados na referida unidade citada. O cadastro de cada cliente e cada microcrédito concedido, ou renovado, é arquivado dentro de pastas suspensas em ordem cronológica e inserido no sistema de computador para gestão dos mesmos. A coleta de dados iniciará com uma escolha aleatória de microcréditos concedidos dos grupos solidários compostos por clientes do sexo feminino e posterior conferência com arquivo físico e digital que contém informações da ficha financeira e socioeconômica denominada (FIBAE) assegurando confiabilidade aos dados.

Para Karlan (2001), avaliações de impacto que usam painéis que comparam participantes veteranos com novos entrantes estão cada vez mais “populares” por serem mais baratas, de fácil implementação e serem frequentemente encorajadas pelas organizações de crédito. No entanto, algumas limitações devem ser observadas. Essas limitações estão relacionadas a três grupos de problemas: (i) as desistências ou abandonos no meio do programa; (ii) viés de seleção; e (iii) dinâmica institucional da política de crédito.

Neste trabalho, as desistências ou abandonos podem gerar problemas de viés de amostra incompleta e viés de atrito. Mesmo assim, as informações das pessoas que desistiram do programa estão arquivadas nas mesmas pastas que as informações dos clientes correntes. Dessa forma, uma vez sorteada uma pasta de um grupo solidário, temos informações sobre todos os empreendedores que fizeram parte da história daquele grupo.

Como resultado, o viés de amostra incompleta e de atrito é reduzido. Por outro lado, a coleta de dados não será feita em arquivo morto de grupos desistentes. Desta maneira, pode haver um viés de amostra incompleta se os desistentes cujas informações continuam com as do seu grupo não representam quantitativamente (incompleta) ou qualitativamente (atrito) o grupo de desistentes do programa.

O viés de seleção pode ocasionar os problemas de *timing* da decisão e de seleção dos “colegas” para a formação dos grupos solidários. Assim, o grupo de comparação, aquele

conjunto de FIBAE “fotografado” quando o microempreendedor entra no programa, contém informações de clientes que entraram no começo da operação, bem como mais recentemente. Este fato reduz a probabilidade e a magnitude deste viés, enquanto agrega informação de clientes antigos ao grupo de comparação.

No entanto, algum viés pode ocorrer, porque no grupo de tratamento só existem informações de clientes veteranos, os quais, hipoteticamente, podem ter características “mais privilegiadas” para o empreendedorismo, do que os novos entrantes.

Em razão do uso muitas vezes indistinto dos termos de microfinança e microcrédito, é importante defini-los e salientar que este estudo se deteve em analisar especificamente o microcrédito.

1.1 HISTÓRIA DO MICROCRÉDITO

O Brasil e Bangladesh têm os mesmos problemas. Há muitas pessoas que precisam mudar de vida, mas não há oportunidades disponíveis. O microcrédito traz essas oportunidades de criar empresas autônomas, estabelece atividades de mercado e pretende desenvolver a comunidade local. Diante da grande população do Brasil, muitas pessoas buscam empregos lucrativos. E os trabalhos autônomos são a melhor solução. As pessoas podem criar sua própria vida (Yunus, Muhammad, 2006).

A história do microcrédito no Brasil se confunde com a das instituições da sociedade civil, cuja institucionalização assume a forma de ONGs (Albuquerque, Jaime, 2014).

Embora a história das instituições financeiras seja bem antiga, foi preciso se chegar aos meados do século XX para se trilhar um novo e até então insuspeitado caminho: o do microcrédito produtivo orientado (PNMPO). Uma história começa, de certa forma, bem antes, movida por algumas ideias simples e práticas capazes de mudar arraigados costumes e tradicionais concepções, chegaram para promover no mundo uma silenciosa e eficaz revolução social.

Essa nova história já nasceu com um sonho ousado – e, para muitos, até utópico – objetivo: varrer para sempre a miséria no mundo, relegar aos museus a presença da pobreza. Todavia, ao contrário do que frequentemente ocorre na criação de novas tecnologias, essa história não nasceu nos gabinetes dos países mais desenvolvidos. Veio de um pequeno e jovem país periférico cuja cultura milenar se confunde com as grandes tradições orientais.

O país Bangladesh, criado em 1971, vizinho da Índia e do Paquistão, aos quais se assemelha em muitos pontos, especialmente na miséria social e econômica de seus milhões de habitantes com o Brasil. Além de pobre e atormentado por um clima que o castiga com ciclones e monções, Bangladesh é, provavelmente, o país de maior densidade demográfica do mundo, o que agrava fortemente sua situação social. São 120 milhões de pessoas e se espremeram em uma área só um pouco maior que o Estado do Amapá. A fome e a miséria – hoje mitigadas pelo microcrédito produtivo e orientado – são personagens eternamente desafiadoras das políticas públicas e sociais.

Foi em Bangladesh que surgiu, em 1976, a moderna experiência do microcrédito, a qual, em duas décadas, espalhou-se por todo o mundo, incluindo socialmente milhares de indigentes, tirando da extrema miséria famílias antes prisioneiras de um círculo de fome e degradação.

Tudo começou quando, ao retornar de seu doutorado em Economia nos Estados Unidos, o jovem e idealista bengali Muhammad Yunus (2008, p. 78) inconformado com a situação social do seu igualmente jovem país, minado pela fome e pela miséria, percebeu que “Os pobres não são pobres por serem analfabetos ou pouco educados, mas porque não podem conservar os lucros de seu trabalho, por não terem acesso ao capital”. Na prática, os miseráveis que tinham alguma atividade econômica e informal ficavam para sempre nas mãos dos agiotas, incapazes de saírem de um círculo vicioso.

Tal cenário sombrio, semelhante a tantos espalhados nos quatro cantos do mundo, levou Yunus a desconfiar da lógica financeira e operacional praticada pelos bancos privados e estatais. Segundo ele, “os especialistas afirmavam a necessidade de dificultar o acesso ao crédito, para atrair apenas aqueles que pudessem pagar” (2008, p. 55). Yunus sustentava o contrário: era preciso facilitar as coisas para as pessoas a fim de incentivá-las a pagar.

Com efeito, Yunus deparou-se com barreiras tanto burocráticas quanto de ideias e valores. Os pobres, como ainda ocorre, nem sequer teriam a oportunidade de qualquer empréstimo. Não tinham posses com que garanti-lo! Sabiam de antemão que não seriam sequer ouvidos! A impessoalidade dos bancos e sua lógica voltada apenas para aqueles já abandonados por uma boa fortuna pareceram a Yunus um desafio a ser vencido. A desconfiança com relação aos pobres e o receio das instituições financeiras em lhes conferir empréstimos pessoais contribuíram para perpetuar a miséria. Além disso, as quantias que seriam solicitadas – sempre tão pequenas! - eram simplesmente irrisórias. Apesar de ínfimas, essas quantias poderiam fazer toda a diferença na vida dos mais pobres habitantes de Bangladesh.

A lógica e a intuição do economista apontavam para o lado oposto, o da confiança. Não é a própria palavra crédito sinônimo de confiança? Yunus (2008, p. 86) ia mais longe e achava que “o crédito devia ser considerado um direito do homem” e que “poderia exercer um papel estratégico na eliminação da fome da face da terra”. Vencendo problemas psicológicos e culturais das mais diversas naturezas no seio do seu próprio povo, o hoje chamado “banqueiro dos pobres” partiu para desmontar toda sorte de lugares-comuns a respeito dos miseráveis, sobretudo aqueles mitos que afirmavam que estes seriam criaturas “sem iniciativa”, “incapazes de empreender”, que seriam como “pássaros prisioneiros que se recusariam a voar se por acaso se lhe abrissem sua gaiola”, entre tantos outros sempre recorrentes na voz de “especialistas”, “doutores” e até mesmo de líderes religiosos.

Os programas de microcrédito insuflam a energia da economia de mercado em aldeias e nas populações mais deserdadas do planeta. Ao abordar a luta contra a pobreza por uma ótica

de mercado, permitiu a milhões de indivíduos sair dela com dignidade. (Wolfensohn, Jim D, 1997).

Após bater em vão em várias portas oficiais, Yunus, como se sabe, começou a pôr pessoalmente em prática suas ideias inovadoras. Cercado de seus alunos e de voluntários, foi, aos poucos, tendo êxito em sua experiência de conceder pequenos créditos aos moradores das desertadas aldeias de seu país. Tempos depois, criava o Banco da Aldeia (o Banco *Grameen*), apesar do receio dos próprios pobres – em sua grande maioria, desconfiados daqueles mitos sobre o comportamento dos pobres.

Uma vez consolidados na confiança dos financiados, começaram a ficar claros vários acertos e princípios do economista visionário. O Banco da Aldeia, diferentemente dos bancos tradicionais, deveria ir aos pobres, desfazendo o caminho habitual dos clientes de um banco formal. Além disso, ficava também claro que os empréstimos para grupos eram tão ou mais importantes que os empréstimos individuais, já que os pobres, dessa forma, se sentiam mais seguros em contratá-los. A burocracia existente levava um duro golpe: sua imaginária lógica fora quebrada pela prática viva de que os pobres, em geral, eram excelentes pagadores e uma vez empoderados pelo capital de giro, sabiam muito bem o que fazer com o dinheiro.

Hoje, 12 milhões de financiados já foram atendidos pelo Banco da Aldeia. Desse total, 96% são mulheres, cujo papel, tanto em Bangladesh como no resto do mundo, tem sido fundamental como força agregadora e de suporte para a sobrevivência familiar. Por fim, nos últimos anos, o Banco da Aldeia diversificou suas linhas de microcrédito e, com a mesma filosofia de sua origem, criou empresas para a indústria têxtil, as telecomunicações, a aquisição de equipamentos, a saúde e a poupança.

Neste mundo globalizado, a “aldeia “do *Grameen* remete, de alguma forma, à aldeia global, prevista por McLuhan – o conhecido “profeta da comunicação” -, para expressar e significar o mundo que também surgiu, com base nas novas tecnologias de informação, em meados do século passado. Os princípios desenvolvidos por Yunus e sua equipe de colaboradores rapidamente se disseminaram pelo mundo, tomando as tonalidades de cada região do globo. Não por acaso, em 2006, o “banqueiro dos pobres” foi agraciado com o Prêmio Nobel da Paz. Por que não o da Economia? - poderia ser perguntado. Provavelmente, porque a Economia é subsidiária de um bem maior, a Paz, que, no caso, está sendo promovida pela inclusão social e pela promoção humana, que tentam relegar a pobreza – como sonha o Prof. Yunus e tantos outros pelo mundo afora a algo somente visto nos museus.

Independentemente de onde se chegue com a prática do microcrédito produtivo e orientado, é preciso evidenciar com o seu criador, que “O microcrédito pode não ser uma

solução, mas é uma força de mudança não só econômica e pessoal, mas também social e política” (2008, p. 27). Trata-se de uma ferramenta nova para desconstruir o antigo ciclo da miséria, não por um uso meramente filantrópico ou caritativo, mas, sobretudo, por ser um ponto de apoio – como o de Arquimedes – para mover o mundo na direção de um tempo sem as carências que impedem o pleno desenvolvimento da dignidade humana.

O Brasil também madrugou em criar organizações de acesso ao microcrédito, a exemplo da União Nordestina de assistência a Pequenas Organizações (UNO), criada em 1973, que se constitui numa experiência pioneira no País. Com assistência técnica da *Acción* Internacional, contava com a parceria de bancos privados de Pernambuco e da Bahia e fundos de uma associação norte-americana denominada *Pact*. A UNO era uma associação civil, sem fins lucrativos, que nasceu na Bahia e em Pernambuco e tanto financiava quanto capacitava individualmente os trabalhadores do setor informal urbano. Seu alto nível técnico, lastreado num quadro de profissionais das áreas de Ciências Sociais, Economia e Administração, respondeu pelo sucesso de milhares de empreendimentos nos dois estados em que atuava. Sua metodologia foi replicada nos anos 1980, sendo adotada pela Rede CEAPE.

Para o sociólogo Vadi Dantas (2001, p. 64), que integrou o corpo de profissionais da UNO, “O microcrédito, tanto em sua modalidade individual quanto em Grupo Solidário, surgiu e se desenvolveu na América Latina sem nenhuma influência da grande e exitosa experiência do Grameen Bank, de Yunus”. Segundo ele, isso se deve ao fato de que, na dinâmica social, necessidades semelhantes surgem em diferentes sociedades a um só tempo, e os atores sociais buscam respostas que contêm elementos muito semelhantes.

A Uno saiu na frente e, ao longo de muitos anos, prestou serviços ao empreendedor menos favorecidos. Sua experiência culminou por resultar na criação de outras organizações, a exemplo do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra, do Rio Grande do Sul, que data de 1987, o primeiro dos centros do que seria conhecido como Rede CEAPE.

Um dos primeiros programas de Microcrédito brasileiro foi o da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (Sindicato Nordeste de Assistência à Pequena Empresa), conhecido como projeto UNO, implantado em Recife e Salvador em 1973.

O programa UNO foi iniciado com o apoio da ONG *Acción* Internacional e com o apoio de bancos e empresas locais. A UNO era uma ONG especializada em microcrédito e capacitação de trabalhadores de baixa renda do setor informal, financiada principalmente por doações internacionais. A instituição proporcionou não só acesso a linhas de crédito, mas treinamento em habilidades básicas de gestão, o que permitiu a criação de cooperativas de trabalho entre os trabalhadores informais locais (Silveira, 2015).

O projeto financiou milhares de microempresários e qualificou vários especialistas em crédito para o setor informal. Foi considerada uma referência para a expansão do microcrédito na América Latina na época, sendo considerada como nos chama atenção Dantas (2002, p. 32) “a primeira organização de microfinanças moderna da América Latina”. O projeto durou dezoito anos e fracassou por não dar a devida importância a sua sustentabilidade.

Nesse primeiro momento, verifica-se que o microcrédito no Brasil é caracterizado por organizações não governamentais, financiamento informal direcionado para áreas rurais e gestão institucional.

Segundo a linha do tempo, em 1989, com o apoio do Unicef e do BID, surgiria uma nova organização não governamental igualmente dedicada à liberação de microcrédito: o Banco da Mulher.

No início da década de 1990, uma iniciativa mineira – o Banco do Povo – também surgiu com o propósito de atender aos pequenos empreendedores formais ou informais. Resultava de uma convergência de várias ONG e outras entidades da sociedade civil. Em 1998, o Banco do Povo se transformaria numa ONG, ampliando suas atividades. Suas agências estão espalhadas pelo estado de Minas Gerais, e seus clientes costumam receber capacitação e assistência técnica para seus empreendimentos.

Em 1995, a história do microcrédito ganhou ainda mais em termos de articulação política e institucional, pois nesse ano que o Conselho da Comunidade Solidária começou a discutir novos mecanismos legais para a ampliação dos financiamentos, a exemplo dos que resultaram na edição da Lei nº 10.194, de 2001, que autorizou a criação de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), posteriormente regulamentada por norma de Conselho Monetário Nacional. Mas já em 1999, a Lei nº 9.790 contemplava a inclusão de instituições não governamentais de microcrédito como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs).

Ainda no ano de 1995, a Prefeitura de Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, criou a Instituição Comunitária de Crédito Porto Alger Solidária (PortoSol), numa parceria com o Governo do Estado, o Sebrae -RS, O Banco Nacional de Desenvolvimento econômico e Social (BNDES), a Sociedade Alemão de Cooperação Técnica (GTZ) e a *Inter-American Foundation*. A PortoSol foi a pioneira em contar com recursos de órgãos governamentais, levando o microcrédito, daí por diante, a classificação de uma política pública de desenvolvimento.

Outro importante marco foi estabelecido em 1996, quando o BNDES criou o Programa de Crédito Produtivo Popular, objetivando conceder financiamento de longo prazo a instituições de microcrédito.

Naquele mesmo ano, por iniciativa do Movimento Viva Rio, foi instituído o VivaCred na favela da Rocinha, replicado posteriormente em outras favelas e regiões da cidade do Rio de Janeiro. Dois anos mais tarde, foi a vez do Banco do Nordeste (BNB) criar o CredAmigo, que viria a se tornar-se o maior programa de microcrédito do país e posteriormente da América Latina.

A partir de 2003, já no Governo Luiz Inácio Lula da Silva, os bancos privados foram induzidos a dispor 2% dos depósitos à vista para o microcrédito. Num mercado sobretudo dominado por organizações não governamentais cerca de 140 instituições, com 215 mil clientes, as entidades financeiras privadas, acostumadas a pensar de forma macrofinanceira, estão, aos poucos, descobrindo o novo nicho de mercado, não obstante, ainda não possuem, como as OSCIPs, uma tecnologia específica para o setor, razão pela qual têm de adquirir destas o correto *know-how* para trabalhar.

Silveira (2015) destaca entre 1989 a 1997, houve a entrada dos governos municipais e estaduais como atores importantes no cenário do microcrédito, por meio da criação de programas direcionados ao microempreendedor. Além disso, houve a expansão das cooperativas de crédito em áreas urbanas, e a criação de sistemas alternativos de cooperativas rurais.

Nessa fase, foram criadas instituições importantes, como os CEAPes, o Banco da Mulher, o PortoSol e o VivaCred. A rede Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos - CEAPE, introduziu o princípio das redes sociais segundo modelos de instituições internacionais, como a *Acción International* (Souza; Carmoromeiro; Bresciani, 2015).

De acordo com Marques (2009), o primeiro CEAPE foi criado como organização não governamental com apoio financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento e da Fundação Interamericana em Porto Alegre, em 1987. Seu sucesso em Porto Alegre motivou a reprodução do programa em outros estados e a criação, em 1990, da Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos - FENAPE, que passou a se chamar CEAPE Nacional.

O CEAPE Nacional dava suporte técnico à sua rede, mas cada CEAPE era independente. Até 1999, a rede era composta por 45 agências, atuando principalmente em áreas urbanas das regiões Sul, Sudeste, Nordeste e Norte, com um mercado estimado de 6,8 milhões de clientes, e uma base de clientes de 23.300, 0,34% do seu mercado estimado.

Na perspectiva de Souza, Carmoromeiro e Bresciani (2015), o Banco da Mulher foi criado em 1989, voltado para o desenvolvimento econômico e independência financeira feminina, com o apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento. A primeira agência foi inaugurada na Bahia com a

metodologia de grupos solidários. Posteriormente, foi criada uma rede do Banco da Mulher, grupo de organizações não governamentais, com filiais independentes, nos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais e Rio de Janeiro, sendo algumas delas afiliadas ao Banco Mundial da Mulher.

PortoSol e VivaCred foram exemplos de associações do governo municipal em microcrédito. A PortoSol oferecia crédito para capital de giro, compra de equipamentos e pequenas benfeitorias em instalações, utilizando como fiador, avalista ou grupos solidários, pelo prazo médio de 6 meses, com juros subsidiados, e amortização semanal, quinzenal ou mensal de frequência.

A VivaCred, um programa semelhante, criado pela cidade do Rio de Janeiro para prestar serviços financeiros nas favelas. A organização não governamental foi lançada em 1996 com financiamento do Banco Interamericano de Desenvolvimento, do Banco de Desenvolvimento do Estado e da participação da Fininvest, subsidiária do banco comercial Unibanco.

A implantação das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) e das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), a implantação do programa de microcrédito do BNDES, e a criação do programa CrediAmigo, trouxeram mudanças importantes para o setor de microfinanças no Brasil.

Até então, as instituições de microfinanças estavam sujeitas à Lei da Usura. A Lei da Usura (Dec. 22.626 de 4 de julho de 1933) estabelece que uma instituição, que não seja caracterizada como instituição financeira, que não é o caso das microfinanças, pode cobrar juros mensais máximos de 1%. Essa lei tornava quase impossível o funcionamento das microfinanças, e é uma das razões para o perfil social não sustentável das microfinanças até o momento (Brasil, 2006).

O teto de 1% de juros é restritivo para as microfinanças, que muitas vezes oferecem crédito por períodos mais curtos com taxas mais altas do que os empréstimos no setor formal e de grande escala. Percebendo as limitações de tal lei de microfinanças, o governo criou dois mecanismos para excluir as instituições de microfinanças dela, as OSCIPs e as SCMs.

As OSCIPs foram autorizadas pela lei 9.790 de 23 de março de 1999. Esse tipo de instituição pode ter uma ampla gama de objetivos, não se restringindo às microfinanças, e são definidas como organizações sem fins lucrativos. As OSCIPs mais comuns estão nas áreas de pesquisa, ciência e educação, e não em microfinanças.

As formas de financiamento que essas instituições podem ter são financiamento do setor público, doações e fundos do proprietário ou do patrocinador, mas não são capazes de mobilizar depósitos.

Além disso, as OSCIPs respondem ao Ministério da Justiça, estão sujeitas a um baixo nível de requisitos regulamentares não prudenciais e não são obrigadas a cumprir quaisquer regulamentações prudenciais.

A instituição das OSCIPs promoveu as instituições de microfinanças facilitando suas operações em comparação com a regulamentação das ONGs regulares, mas ainda limita o lucro das instituições de microfinanças.

Em fevereiro de 2001, os SCMs foram criados para permitir o lucro em instituições de microfinanças. Os SCMs são entidades financeiras formais com fins lucrativos, com participação do setor privado, regulamentadas pelo Banco Central do Brasil. Os SCMs, instituições de microfinanças, tornaram-se muito mais próximos de uma instituição financeira formal, mas ainda não conseguem cobrar depósitos.

Todavia, dada a rápida expansão do mercado de microcrédito no país, o governo brasileiro viu a necessidade de aprimorar a legislação a respeito do tema, como será abordado posteriormente.

O microcrédito começou a ser praticado no Brasil em 1973, e a primeira ONG a realizar o trabalho de concessão de crédito e orientação gerencial para pequenos empreendedores foi a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO).

Segundo Valdi de Araújo Dantas, ex-funcionário da UNO e um dos pioneiros do microcrédito no Brasil, foi uma iniciativa conjunta de uma ONG norte-americana, a *Acción Internacional*, conhecida como AITEC, e um grupo de empresários pernambucanos. A *Acción* fazia um trabalho assistencial de apoio às comunidades periféricas da Grande Recife e percebeu que a principal estratégia de sobrevivência dessa população era montar pequenos negócios por conta própria. Encomendaram uma pesquisa para a pós-graduação em economia da UFPE, com pequenos empreendedores, e a pesquisa indicou que a maior necessidade deles era crédito para capital de giro e orientação gerencial.

Com base nos resultados da pesquisa, foi criado o que ficou conhecido como Programa UNO, que contou inicialmente com recursos de doações internacionais e, depois, também com uma linha de crédito do governo federal. O Programa concedia crédito a juros subsidiados, sem exigência de garantia real, apenas um aval moral e fazia orientação gerencial.

Dantas (2002) pontua que, a UNO desenhou um programa muito adequado aos pequenos negócios. E a grande inovação é que criou a figura do agente de crédito, que é uma espécie de consultor de empresas que vai de porta em porta, no bairro em que o empreendedor mora, o que conhecemos no microcrédito como trabalho de proximidade, esses primeiros anos de atuação prevalecia o crédito individual.

Com a iniciativa, o Brasil foi o pioneiro no microcrédito não só na América Latina, porque a fundação da UNO, em 1973 aconteceu três anos antes da experiência de Bangladesh, iniciada pelo professor Muhammad Yunus, em 1976, e reconhecida mundialmente. Essas duas experiências ocorreram paralelas. O microcrédito do Brasil só vai ter contato com Bangladesh nos anos 80, quando aqui começava a se introduzir a metodologia dos grupos solidários, o financiamento em grupos, que era o que Yunus praticava lá. Quando tomaram contato, ambas já estavam bastante desenvolvidas segundo Dantas.

A experiência pioneira no Brasil foi levada pela *Acción Internacional* para outros países da América Latina, nos quais o microcrédito se desenvolveu e se consolidou, como México, República Dominicana, Equador, Bolívia e Colômbia. Despertou, também, o interesse de agências internacionais e fundações, que passaram a considerar o microcrédito como política efetiva de combate à pobreza.

A partir de 1976, começou a ser organizada a rede CEAPE, em 13 estados do país, com recursos do Unicef. “Quando iniciamos a criação dos CEAPes, esse pequeno empreendedor, que hoje é nosso cliente, ele não tinha a mínima condição de acesso aos financiamentos convencionais”, recorda a Maria Regina Alcântara Nascimento (1997) fundadora do CEAPE-SE.

Para Regina (1997), na base dessas iniciativas havia um desejo de ajudar as mulheres, um desejo de transformação social, porque nada melhor do que uma boa injeção de capital de giro no pequeno empreendedor, uma boa ajuda e uma boa orientação para que a economia melhore, e em função disso, a sua qualidade de vida.

Nos anos 80 e 90, são criadas no Brasil, diversas organizações sem fins lucrativos para a operação de microcrédito. Naquela fase, o trabalho foi realizado basicamente pelas ONGs, reconhecidas em 1999 como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs). Segundo o gerente do BNDES, Paulo Roberto Monteiro, o ator principal na concessão de crédito ao microempreendedor sempre foram as OSCIPs de microcrédito.

Atualmente, a lei também contempla a operação de microcrédito por iniciativas com fim lucrativo. Como agências de desenvolvimento, cooperativas de Crédito ao Microempreendedor e os bancos comerciais.

Em 2002, as OSCIPs de microcrédito se organizaram nacionalmente na Associação Brasileira das Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (ABCRED) que atualmente reúne 31 entidades.

O Programa Uno atuou durante 18 anos. A prática de juros subsidiados comprometeu a sustentabilidade da organização quando os recursos externos e do governo federal começaram

a escassear. Para Dantas, a Uno modelou a metodologia básica que ainda hoje as entidades aplicam no trabalho de microcrédito.

É difícil falar com precisão a respeito da origem do microcrédito no globo já que os registros são dispersos e não muito difundidos. Das experiências conhecidas, a primeira se deu na Alemanha, em 1946, por iniciativa de Friederich Wilhelm Raiffeisen, pastor e prefeito da cidade de Flammersfeld, no sul daquele país, que, tentando amenizar as consequências do inverno local, criou a Associação do Pão, destinada à constituição de um estoque de mudas de batatas cedidas a título de crédito para os fazendeiros locais, que, após a colheita, honravam os empréstimos tomados. A Associação evoluiu e tomou a forma de uma cooperativa de crédito popular, com o objetivo de amparar a população empobrecida da cidade (Tannuri, 2000). Outras experiências retomam a Ailhonse Desjardins, em Quebec, Canadá (1900), que criou os *Caisses Populaires* e Walter Krump, em Chicago, nos Estados Unidos (1953), que montou uma espécie de Liga de Crédito para atender as necessidades de seus funcionários na metalúrgica a qual presidia (Geranegocio, 2003).

Na América Latina, o primeiro exemplo de Cooperativa de Crédito popular nasceu antes mesmo do *Grameen Bank*, em 1969, no Equador, com a Cooprogreso, criada na área rural da Província de Pechincha e que tinha o objetivo de auxiliar a população em um momento de grave crise econômica. Além dos recursos de seus sócios, a Cooprogreso também recebeu aportes do governo, através do Fopinar (Incentivo Governamental à Pequena Indústria) e do Fopem (Incentivo Governamental ao Comércio). Hoje em dia, a Cooprogreso oferece serviços como Cartão de Débito, serviços médico e dentário, serviços de distribuição de produtos, seguros de acidentes pessoais, fundo mortuário, entre outros.

Uma das experiências mais marcantes na América Latina vem da Bolívia, com o Banco da Solidariedade S/A (Bancosol). Com uma carteira ativa de R\$ 81 milhões em 2001, o Bancosol foi criado em 1986 como um banco privado, comercial destinado unicamente aos microempreendedores e ao setor informal. Recebeu apoio financeiro do BID e de algumas grandes empresas bolivianas (*Acción Internacional*, 2002).

Seguindo o modelo de Yunus, e da mesma forma que a grande maioria dos programas de microcrédito existentes no Brasil, o Bancosol utiliza a estratégia dos grupos solidários, quando o proponente não tem garantias pessoais a oferecer. As taxas de juros praticadas são acima das de mercado para o financiamento de atividades formais. A exemplo do *Grameen Bank*, a maioria da clientela é feminina (cerca de 75 %). A média dos financiamentos é de US\$ 500,00 e o prazo para pagamento fica entre 2 e 12 meses.

Vale destacar a atuação da rede *Acción*, surgida na década de 60, a partir de ações comunitárias de voluntários americanos e europeus na América Latina, que atua hoje assessorando tanto financeiramente quanto consultivamente vários dentre os maiores programas de microcrédito no continente americano e na África.

Ainda como experiências na América Latina podem ser citadas a Fundação Fundo de Garantia para Empréstimos à Pequena Indústria (Fogapi), no Peru em 1979; a Cooperação de Ação Solidária (Corposol) fundada na Colômbia em 1987; e o Fundo de Solidariedade e Inversão Social (Fosis), criado no Chile, em 1991.

Nos Estados Unidos, em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago, criou os "fundos de ajuda" nos departamentos das fábricas, em que cada operário participante depositava mensalmente US\$ 1,00 para atendimento de associados necessitados. Posteriormente, os fundos de ajuda foram consolidados e transformados numa liga de crédito. Após esta iniciativa, outras se sucederam. Hoje a Federação das Ligas de Crédito é operada nacionalmente e em outros países.

No século seguinte, o caso da iniciativa do Professor Muhammad Yunus, iniciada em 1976 em Bangladesh, deu início a uma nova fase, gerando um modelo amplamente difundido e copiado até hoje no mundo. Concomitantemente no Brasil mais precisamente no Nordeste (Bahia e Recife) uma entidade chamada União Nordestina iniciou pequenos empréstimos em feiras livres a fim de combater os agiotas também na década de 70. Também nesta década os programas experimentais levaram pequenos empréstimos para grupos de mulheres investirem em seus próprios negócios.

Em 1976, o professor de Economia Mohammad Yunus observou que ao redor da Universidade na qual lecionava, em Bangladesh, mais precisamente na aldeia de Jobra, as pessoas pobres viviam de seu próprio negócio, tomando empréstimos a agiotas e pagando juros altos. Apesar disso, os pobres pagavam seus compromissos. Ele verificou que aquelas pessoas precisavam de acesso ao crédito no intuito de ampliar seus negócios e ter perspectivas de melhorar de vida, saindo da pobreza.

O crédito a ser oferecido não seria subsidiado, uma vez que os pobres pagavam aos agiotas aqueles juros escorchantes. O professor concedeu pequenos empréstimos com seus próprios recursos a 42 pessoas, principalmente mulheres, e pediu que o reembolso, ou seja, o pagamento do crédito fosse efetuado quando elas tivessem condições de fazê-lo. Todos saldaram suas dívidas como mostram os trabalhos de Lhacer e Helms (2006) e Yunus e Jolis (2006).

Em 1974 o país foi atingido pela chamada “Terrível Fome”. Muhammad Yunus, então professor de economia da universidade deparou-se com a miséria e a intensa migração para a capital, e passou a estudar a economia local com visitas a aldeias como forma de encontrar uma solução para o grave problema da fome. Ficou intrigado com a falta de acesso dos mais necessitados a fontes de financiamento, e sua consequente exclusão da economia formal. Esse foi um período fértil para agiotas independentes que emprestavam dinheiro para compra de ferramentas e matéria-prima, recomprando o resultado do trabalho, empregando juros abusivos (Yunus, 2004).

O Professor Yunus percebeu que o grande problema dessa camada mais miserável da população era não ter acesso às instituições financeiras para exercer suas atividades econômicas.

Os intermediários que emprestavam recursos cobravam elevadas taxas de juros e impediam a população de criar reservas para levar uma vida digna. Os intermediários deixavam a população miserável e dependente dos agiotas, para financiar o acesso à matéria-prima.

Por outro lado, Yunus também percebeu que não existiam instituições que oferecessem crédito para esta camada da população, já que não podiam apresentar as garantias exigidas, em virtude das condições de precariedade econômica em que viviam.

Muhammad Yunus iniciou então um programa de concessão de empréstimos para a parcela mais necessitada da população, iniciando com o valor médio de US\$ 27,00 em um grupo de 42 pessoas.

Eles usariam os recursos para financiarem suas atividades, reembolsando-o quando tivessem condições. Provar que os pobres eram merecedores de crédito, era um grande desafio.

Nesse esforço, o professor conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados para criar o *Grameen Bank*, com a finalidade de eliminar a pobreza através da concessão de microcrédito para a população de baixa renda, geralmente excluída dos programas de crédito das instituições financeiras convencionais. Como salienta Yunus (2004, p. 18-27) “Aqueles 27 dólares emprestados ajudaram 42 pessoas e se transformaram em 2,3 bilhões de dólares que passaram a ser emprestados a 2,3 milhões de famílias. Até hoje, em Bangladesh, existe uma concepção comunitária do crédito.”

A principal regra de garantia consiste no ‘aval solidário’, baseado na concessão de crédito para um grupo de três a cinco pessoas, que se responsabilizam mutuamente pelos empréstimos. Outra regra importante é a análise e o acompanhamento dos tomadores empréstimos realizados por uma pessoa especialmente capacitada: o agente de crédito.

No caso de Bangladesh, as mulheres artesãs constituíam a maioria dos clientes do banco. A história do microcrédito veio a demonstrar que as mulheres são em geral melhor pagadoras que os homens, e mais interessadas no desenvolvimento da família, pois investem os excedentes monetários provindos do aumento de sua capacidade produtiva, na melhoria das condições de vida de seus filhos.

A primeira ajuda de crédito externa chegou ao *Grameen Bank* em 1982. Antes disso o banco realizava seus empréstimos com recursos de bancos comerciais e do Banco Agrícola de Bangladesh. Essa ajuda originou-se do *International Fund of Agricultural Development* (IFAD), uma agência especializada da Organização das Nações Unidas (ONU), estabelecida como uma instituição financeira em 1977, após Conferência Mundial de Alimentos, realizada em 1974. Esta instituição emprestava dinheiro ao governo Bangladesh a taxa de 1% ao ano, repassados ao *Grameen Bank* a taxas de 3% ao ano. Dentre outros, o banco recebeu ajuda da *Norwegian Agency for Development* da SIDA, uma agência estatal sueca de cooperação internacional bilateral e da canadense CIDA (Organização para o Desenvolvimento Internacional do Canadá) (Yunus, 2004).

Em outros lugares do mundo também ocorreram iniciativas para o desenvolvimento do microcrédito. O *Bank Rakyat* Indonésia (BRI) é uma instituição pioneira na prestação de serviços às populações de baixa renda, embora opere na base de serviços às populações de baixa renda, embora opere exclusivamente através de empréstimos individuais.

Algumas mudanças em sua estrutura fizeram com que ele passasse a operar como dois bancos, ou seja, como banco de desenvolvimento para concessão de empréstimos a grandes empresas, em sua grande maioria estatal, e como banco popular direcionado ao mercado de massa. Os clientes do Bank Rakyat aumentaram sua renda em 12.9% em 5 anos de utilização do crédito (Microcredit Summit, 2005).

Estudo feito a respeito do projeto de microfinanças denominado *SHARE*, da Índia, por Helen Todd, publicado em 2001, possibilitou demonstrar a redução de níveis de pobreza em 76,8% do universo amostral avaliado pela autora (clientes já expostos ao programa por 3 anos). A autora criou um índice de pobreza para fins de análise dos clientes avaliados, mas não tinha dados de um grupo de controle. Estes estudos têm sido considerados válidos para demonstrar o incremento de qualidade de vida de clientes de programas de microfinanças (Grameen, 2005).

Na Mongólia, segundo dados de estudo do CGAP, “*Scaling Up Poverty Reduction – Case Studies in Microfinance*”, de 2004, o Banco de Agricultura da Mongólia (AG Bank ou XAAH) é o principal provedor de serviços financeiros nas regiões rurais do país. É o maior

banco em rede de agências, instaladas em 379 localidades (93% em zonas rurais), que no ano de 1999 enfrentou sérias dificuldades, tendo chegado próximo de ser liquidado.

No entanto, uma intervenção do Banco Mundial, num programa de ajuste estrutural do setor financeiro no país, fez com que o banco passasse a ser gerenciado pela DAÍ – *Development Alternatives Inc*, de Bethesda, no estado de Maryland, nos EUA. Os novos gestores do banco colocaram a casa em ordem, e ainda criaram um enorme programa de crédito para pequenos e médios mutuários. Antes disso, a maior parte dos tomadores de empréstimo na Mongólia dependiam de agiotas ou membros da família para acesso a crédito.

Os novos produtos, mais acessíveis, com juros mais acessíveis, revolucionaram esse mercado. Quinze anos de guerra civil tornaram Moçambique um dos países mais pobres do mundo, no entanto, a estabilidade política conquistada no pós-guerra criou condições para o início de reformas e de medidas de caráter econômico e legal.

Apesar disso, a grande maioria a população de Moçambique vive ainda abaixo do limiar da pobreza, ao abrigo de uma economia informal que assume enorme expressão e importância na sociedade moçambicana.

Com o intuito de proporcionar melhoria nas condições de vida da população, criou-se uma estratégia de distribuição de riqueza por todos os estratos sociais. O microcrédito foi uma das estratégias utilizadas para tornar o capital e os instrumentos financeiros acessíveis às pequenas e médias empresas, essenciais para a estabilização da economia e prosperidade daquela sociedade. No final de 2003 o Novo Banco consolidou a sua posição de líder do microcrédito em Moçambique e continua promovendo a inclusão social em matéria de serviços financeiros, através de iniciativas de acesso a contas bancárias ou ao crédito, sem exigências descabidas para populações mais carentes.

Outro caso de sucesso na África aconteceu no Quênia, com a iniciativa do *K-Rep*, que começou como uma organização não governamental, e existe hoje sob a forma de uma instituição financeira. O *K-Rep* teve início em 1984, como um projeto da *USAID*, em projeto de combate à pobreza no país, através de assistência e apoio em microfinanças e empreendedorismo.

O projeto evoluiu, e no final dos anos 1990, o *K-Rep* se transformou num banco comercial de microfinanças. Em busca de sustentabilidade de longo prazo, passou também a buscar recursos nos mercados financeiros, e mais independência de doadores. No processo de transição para um banco comercial, o *K-Rep* sofreu profundas alterações, e houve um grande choque para o antigo *staff* da ONG. Mas, superados esses problemas de transição, em quatro anos, o *K-Rep* passou de 15 mil tomadores de empréstimos, para 90 mil tomadores de

empréstimos. A maioria de seus clientes são considerados pobres ou muito pobres. O *K-Rep* começou a operar com bandeira de banco comercial em 1999, e até a data do estudo do CGAP, era o único banco que atendia às comunidades de baixa renda, devidamente licenciado e regulamentado pelo Banco Central do país.

No que diz respeito aos impactos sobre a vida dos clientes, o estudo do CGAP indica que o *K-Rep* foi capaz de manter seu foco nas comunidades de baixa renda, especialmente mulheres, que normalmente não teriam acesso a fontes financeiras comerciais. As mulheres representam mais da metade dos clientes do banco, atuando predominantemente em comércios ou pequenas manufaturas. Os clientes do *K-Rep* testemunharam que o acesso a recursos que o banco lhes proporciona impactou positivamente sua qualidade de vida. (CGAP, 2004).

Na Bolívia foi revelada uma das experiências mais relevantes para a história do Microcrédito. Este surgiu primeiramente com um caráter estritamente social, se transformando posteriormente em um banco de caráter empresarial. A experiência da Bolívia com o Bancosol é a que mais se assemelha àquela desenvolvida e idealizada pelo Professor Yunus em Bangladesh.

Em 1986, como um projeto-piloto de vendedores urbanos, a ONG denominada Fundação para a Promoção do Desenvolvimento da Microempresa (PRODEM) com sucesso transformou o empreendimento em uma controladora de um banco privado comercial especializado no atendimento a microempresas do setor formal, rurais e urbanos, que viria a se chamar Bancosol que se tornaria mais tarde um dos principais bancos bolivianos. O Bancosol possui hoje 70 mil clientes, dos quais 70% são mulheres e alcança cerca de 40% dos usuários do setor bancário boliviano.

Mas em relação ao total dos ativos dos bancos comerciais do sistema financeiro da Bolívia, sua participação é de aproximadamente 1%. Isso evidencia o pequeno valor dos empréstimos, característicos do tipo de clientela e da metodologia do microcrédito.

Dentro desse banco existe um Agente de Crédito, figura principal na concessão do pequeno empréstimo, que visita os clientes e avalia os projetos a serem realizados pelos pequenos empréstimos. A carteira de inadimplência dos clientes é de 5%. Como pontua Dantas (2003, p. 14) “A média de financiamento é de US\$ 878, com juros de mercado, e o prazo de pagamento que varia de 2 meses a 1 ano.”

O aval solidário é a garantia frequentemente utilizada. Os valores dos empréstimos aumentam conforme a constatação de que os clientes têm sido pontuais e que os grupos solidários têm sido sólidos.

Hoje o Bancosol atua como um Fundo Financeiro Privado e é líder no desenvolvimento de microcrédito em áreas rurais da Bolívia. A principal diferença entre o Bancosol e os outros exemplos descritos, é que o primeiro concede créditos tanto para produção quanto para o consumo, e as garantias podem ser tanto individuais como solidárias.

De acordo com o próprio Bancosol, em dois anos seus clientes dobraram sua renda e criaram condições para ter acesso à saúde.

Um estudo feito sobre o Chile, por Patricio A. Aroca, preparado para a Terceira Reunião da Rede de Redução da Pobreza e Proteção Social, do programa de Diálogos Regionais do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), com uma amostra de casos no país, demonstrou que as atividades de microcrédito não eram dirigidas às parcelas mais necessitadas da população.

No estudo, Aroca comparava programas do Chile e do Brasil, e concluiu que no Chile, os impactos dos programas de microcrédito eram positivos em geral, sendo mais positivos para clientes de Bancos, onde os processos e métodos eram mais organizados, do que para clientes de programas gerenciados por organizações não governamentais.

Também destacou que os programas de microcrédito, em etapa inicial no país, ainda se dirigiam aos clientes que representavam menos riscos, com clara preferência aos mutuários que apresentavam garantias reais.

No estudo, constatou também que os empréstimos eram concedidos aos indivíduos com mais idade, com 48 anos em média, e pouco para a população mais jovem, ingressante no mercado de trabalho, mais afetada pelo problema de pobreza e desemprego. (Aroca, 2002).

Outro exemplo importante que compõe a história do desenvolvimento do microcrédito na América Latina é o caso no México. Lá o microcrédito promove a agricultura e o artesanato, itens da pauta de exportação.

No caso do México, além do microcrédito, o governo tem programas de doações a fundo perdido (*grants*) para a população, que são expressivos.

O México é exemplo de um país que coordena programas de provisão de crédito subsidiado com programas de doações, em ações de combate à pobreza.

Em estudo recente, Beatriz Armendariz, da Universidade de Harvard, informa que na maior parte do país é possível para uma família ou comunidade ter acesso a crédito subsidiado, ou a doações de fundo perdido, ou a ambos.

Em seu estudo, Armendariz indica que o governo mexicano tem gastado mais recursos em programas de doações a fundo perdido, como o PROGESA, do que em crédito subsidiado.

Em números, o governo mexicano gastou \$300 milhões de dólares em créditos subsidiados para 2,3 milhões de lares em 1999, segundo dados da *Comisión Nacional Bancaria y de Valores*, contra \$777 milhões em doações, através do PROGESA, atingindo 2,6 milhões de lares no mesmo ano. (Armendariz *et al.*, 2002).

Um outro país latino-americano onde programas de microcrédito se destacam é a Nicarágua. Segundo avaliação dos autores Sanders e Nusselder, nos anos noventa, com a forte atuação de agências de cooperação, a oferta de microcrédito no país cresceu, e cerca de 20% da população do país.

O enfoque no país se deu sobre a criação de Imãs e programas de microfinanças, sem suficiente atenção à necessidade de uma estrutura de suporte para eles, e hoje se enfrenta destacam ainda a necessidade de se aumentarem as oportunidades no setor rural, pois o enfoque dos programas sempre foi maior nas regiões urbanas. Mas, o incremento do setor no país depende de se procurar diminuir a dependência de cooperação internacional para as atividades microfinanceiras, ampliando-se a capacidade de captura de poupança no país.

A abundância de recursos financeiros fez com que se multiplicassem as entidades operando com microfinanças, o que torna necessária uma organização institucional desse fluxo financeiro, o que impede também de atingirem economias de escala. Destaca-se ainda a necessidade de fixação de um marco regulatório adequado para as operações das IMFs no país. (Sanders e Nusselder, 2003).

Na América Latina, o apoio à microempresa através do microcrédito não serve apenas para aliviar a pobreza e estimular a atividade econômica, mas também oferece oportunidades para aumentar a produtividade de pessoas de baixa renda com espírito empreendedor e que habitualmente não têm acesso aos serviços financeiros formais e à educação e capacitação que lhes abram melhores oportunidades.

Assim, conclui-se que a expansão do microcrédito é um exemplo de como se pode superar a falta de acesso ao crédito que caracteriza as economias latino-americanas. Como destacado, o microcrédito é um importante instrumento de inclusão social na região, pois gera emprego e renda e consequentemente consumo, saneamento, educação e saúde.

Dados levantados pelo BIRD (Banco Mundial), indicam que o Brasil é o país na América Latina onde o microcrédito tem a menor penetração, apenas 2% de clientes potenciais são atendidos. No Chile o serviço atende 27% do público para o qual se destina e em El Salvador 69%. (Banco Mundial, 2004).

Segundo Brasil (2018), as primeiras ideias e iniciativas de microcrédito tiveram origem na Europa do século XVIII-XIX. Uma delas, do início do século XVIII, se deu quando Jonathan

financeiro na Irlanda, realizava empréstimos para indústrias em desenvolvimento, os valores emprestados eram pequenos e não havia cobrança de juros, sendo os pagamentos realizados todas as semanas.

Como segurança, *Swift* requeria que dois vizinhos entrassem como fiadores, assim, podia-se minimizar os riscos. Registra-se que Swift não teve prejuízos, dessa forma, surgiram mais iniciativas com o propósito de emprestar para pequenas empresas. Em 1822, foi criado, o Irish Reproductive Loan Fund Institution, o qual provia fundos de pequenos empréstimos para pequenos industriais (Brasil, 2018).

Na Alemanha, após um forte inverno em 1846, o mesmo autor cita também o desenvolvimento de uma iniciativa com característica do microcrédito, a Associação do Pão. O responsável por essa associação era um pastor, o qual cedia farinha para que fazendeiros com dívidas pudessem gerar renda fabricando e comercializando pão. Depois, essa associação acabou crescendo e se transformando em uma cooperativa de crédito para a população mais pobre (Reymão, 2010).

No Brasil, a primeira experiência em microcrédito foi desenvolvida pela União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações nas cidades de Recife (PE) e Salvador. Conhecida como Programa Uno, funcionou de 1973 a, e foi batizada de projeto uno (União Nordestina da Assistência a Pequenas Organizações), no Recife e implementada com assistência técnica da *Acción* Internacional, a instituição contou com a participação de entidades empresariais e bancos locais. Entretanto, não chegou a alcançar grande projeção, mas transformou-se no embrião para a constituição da rede CEAPE.

Até a primeira década de 1990, existiam apenas duas instituições de destaque atuando no setor de microcrédito: a Federação Nacional dos Pequeno Empreendedor (FENAPE), responsável pela rede CEAPE, e o Banco da Mulher.

A FENAPE lançou seu projeto em 1987, como uma espécie de renovação da tentativa do projeto Uno. Contou, novamente, com o apoio da *Acción* Internacional e implementou uma rede de CEAPes pelo Brasil. Já, o Banco da Mulher, por sua vez, surgiu da associação *Women's World Bank*, instalando-se inicialmente no Rio de Janeiro.

Na década de 1980, surgiram as primeiras unidades da Rede CEAPE e do Banco da Mulher, com o objetivo de oferecer crédito a microempreendedores. Estas instituições eram afiliadas a redes internacionais, tais como: *Acción Internacional*, Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), *Inter-American Foundation* e *Women World Banking*.

Na década de 1990, apareceram os primeiros programas públicos voltados para microcrédito. Em 1996, o BNDES criou o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP), que

visava fornecer *funding* para organizações da sociedade civil especializadas em microcrédito. Em 1997, o Banco do Nordeste (BNB) lançou o Programa CredAmigo. Em 1999, foi implementada a lei do terceiro setor, Lei 9.790/99, que criou a qualificação de organização da sociedade civil de interesse público (OSCIP) para as pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos e incluiu o microcrédito como uma das finalidades das OSCIPs, o que possibilitou que essas instituições acessassem recursos públicos.

Ao longo destes anos, diversos governos estaduais e municipais implementaram programas próprios voltados ao microcrédito, como exemplo podemos citar: Programa de Microcrédito da Agência de Fomento do Estado de Santana Catarina S.A. (BADESC), O CredPop do Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (BANDES), entre outros.

O CEAPE é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP – dedicada ao microcrédito. Foi criado em 25 de novembro de 1994 em ação conjunta do Fundo das Nações Unidas para Infância (UNICEF), Movimento de Organização Comunitária (MOC) e a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE). Nasceu com a finalidade de promover o desenvolvimento socioeconômico de pequenos empreendedores e empreendedoras.

Acolhido pelo MOC, iniciou as operações de microcrédito criando um fundo rotativo, constituído por contribuições do UNICEF e da Legião Brasileira de Assistência (LBA) reforçado por doações do DISOP Bélgica. Mais tarde contratou financiamentos junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e Agência de Fomento do Estado da Bahia (DESENBAHIA).

Para o desenvolvimento institucional contou com o apoio da FENAPE e do CEAPE Nacional, que obtiveram recursos da cooperação internacional e nacional entre as quais o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e pequenas Empresas (SEBRAE). Destaca-se a contribuição de DISOP Bélgica, intermediada pelo Instituto Belgo-brasileiro de Cooperação para o Desenvolvimento Social (DISOPBRASIL), inclusive na formação empreendedora dos clientes.

A concessão do microcrédito se baseia na metodologia do grupo solidário envolvido pela *Acción* Internacional, que nas décadas de 1980 e 1990 apoiou a estruturação de redes de organizações dedicadas ao microcrédito na América Latina e no Caribe. No Brasil, foi criada a Rede CEAPE, uma das organizações privadas pioneiras na promoção do microcrédito no país.

Iniciado apenas com o posto matriz, em Feira de Santana, o CEAPE expandiu sua atuação com a abertura de 02 novos postos em Alagoinhas e Salvador nos anos de 1998 e 1999 realizada com o apoio de DISOP BÉLGICA. Mediante apoio do SEBRAE nacional foram

inaugurados os postos de serviços de Santo Antônio de Jesus no ano de 2003 e, logo em seguida de Camaçari, em 2004.

Atualmente, a instituição oferece crédito e formação empreendedora em seus 05 postos de serviços e consegue, através deles, atender a clientes de mais de 60 municípios. A estratégia de crescimento está baseada nas cidades postos, buscando ampliar a clientela nestas cidades e nos municípios circunvizinhos.

Dentro deste contexto em 1993 por iniciativa do Movimento de Organização Comunitária (MOC) através de um convênio feito com o comitê de cidadania do Banco do Brasil que mobilizou a sociedade civil e organizações de Feira de Santana-BA em torno da ideia de apoio aos pequenos empreendedores que necessitavam de crédito.

Sendo assim começou a formar um conselho com membros e representantes da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), Associação Comercial, Movimento de Organização Comunitária (MOC), Banco do Brasil, Universidade Estadual de Feira de Santana-BA (UEFS), Centro das Indústrias de Feira de Santana (CIFS), Câmara Municipal de Feira de Santana, SEBRAE e Sindicato dos Trabalhadores Ruais e Agricultura Familiar (SINTRAFS) para fundar o CEAPE-BA instituição pioneira na concessão de microcrédito na Bahia.

A partir de 1994, com a estabilização macroeconômica e diante dos visíveis reflexos da globalização e da reestruturação produtiva nos níveis de emprego formal, cresce o interesse dos governos estaduais e municipais em apoiar ONGs especializadas em microcrédito como parte de uma política de desenvolvimento local e geração de emprego e renda.

Criada em agosto de 1995, a PortoSol, do Rio Grande do Sul, foi um dos exemplos pioneiros da parceria público-privada em microcrédito no Brasil. Nasceu do amadurecimento da ideia de criação de um banco municipal voltado para o desenvolvimento local e tronou-se uma organização independente do poder político. Além da participação da prefeitura, contou com a assistência técnica da GTZ (ONG alemã de cooperação internacional) e inspirou a criação de aproximadamente vinte instituições pelo país, em sua maioria financiadas pelo BNDES.

Uma outra iniciativa notável foi a VivaCred, criada no Rio de Janeiro, em 1996, e concebida pela Viva Rio (ONG nascida em 1993 com o movimento da sociedade civil contra a violência na cidade do Rio de Janeiro), que detectou a necessidade de criar oportunidades de autoemprego e micro empreendedorismo nas favelas cariocas. Seu capital inicial envolveu recursos do setor privado, grupo Fininvest (tradicional na concessão de crédito ao consumidor e varejo), que também financiou os serviços de assistência técnica fornecidos pela *Internazional Projekt Consult* (IPC).

A iniciativa que certamente, alavancou em maior grau as atividades de microcrédito no país foi o lançamento do Programa CredAmigo, em 1997, pelo Banco do Nordeste, com apoio do Banco Mundial e assistência técnica da *Acción* Internacional. Trata-se da maior carteira de microcrédito do país e a segunda maior da IMF da América Latina.

No final dos anos 1990, notou-se um maior envolvimento governamental no sentido de estabelecer um arcabouço institucional e legal para o setor, com o intuito de viabilizar sua expansão. Nesse contexto, os principais destaques foram a Lei nº. 9.790, que regulamenta o Terceiro Setor, e a criação de um novo modelo institucional, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), através da Lei nº. 10.194, possibilitando a participação do setor privado com fins lucrativos na atividade de microcrédito.

Pode-se afirmar que uma efetiva política de apoio à atividade de microcrédito e inclusão financeira só foi promovida no Brasil a partir dos anos 2000, com o estabelecimento do Programa de Microcrédito Produtivo orientado (PNMPO), com vistas a facilitar e ampliar o acesso da população de baixa renda aos serviços financeiros (conta-corrente, poupança, seguros, créditos), promovendo a inclusão financeira e social (Bitencourt, 2005).

Diante do exposto, é possível depreender que as atividades de microcrédito no Brasil podem ser operacionalizadas por diversas estruturas, dentre as quais figuram instituições privadas com e sem fins lucrativos, bancos comerciais, cooperativas e programas dos governos locais.

Tabela 1 - Dados Históricos do *Grameen Bank* 1980-2010

Descrição	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
Empréstimos (US\$ milhões) desembolso ano	1,1	16,5	68,73	333,17	268,44	430,36	1150,54
Número de pessoas contempladas	14,83	171622	869,54	2065,66	2378,36	5579,4	7970,62
Valor médio dos empréstimos (US\$)	74,1	96,1	79	161,3	112,9	77,1	114,35

Fonte: Site oficial do *Gramen Bank*, (2010).

1.1.1 Linha do Tempo do Microcrédito Mundo

- **1653:** Um financista italiano, Lorenzo Tonti, chamado a França por Mazarin, criou um sistema de poupança sob a forma de uma associação. Deu-se o seu nome à tontina.
- **1720:** Em Dublin, o reitor Jonathan Swift foi o primeiro a emprestar pequenas quantias a artesãos pobres da cidade. A sua iniciativa foi imitada nas décadas seguintes por várias organizações irlandesas, como a Dublin Musical *Society*.
- **1849:** Pierre Joseph Proudhon fundou na França o *Banque du Peuple*, que distribuía crédito gratuito. Embora este estabelecimento tenha durado apenas algumas semanas, outros bancos foram criados nos anos seguintes, seguindo o seu exemplo.
- **1864:** O alemão Frederich Wilhelm Raiffeisen fundou a primeira cooperativa de crédito mútuo na Renânia (região da Alemanha Ocidental), com o objetivo de oferecer garantias mútuas aos bancos para que os agricultores pobres pudessem obter crédito.
- **1893:** Em França, Louis Durand criou a primeira Caisse rural e operária com base no modelo Raiffeisen e, nos anos seguintes, o governo francês lançou o *Crédit Agricole* segundo linhas semelhantes, numa tentativa de reorganizar e apoiar a agricultura.
- **1900:** No Canadá, Alphonse Desjardins criou a primeira cooperativa de crédito, que generalizou a poupança e um sistema de crédito acessível aos trabalhadores e aos agricultores, tendo depois contribuído para a criação de cooperativas de poupança e de crédito nos Estados Unidos.
- **1952:** No número 82 do *Journal of the Royal Anthropological Institute*, o antropólogo W.R. Bascom foi um dos primeiros a descrever o funcionamento da tontina conhecida como esusu, utilizada nomeadamente pelos muçulmanos iorubás da Nigéria. O sistema de tontinas é, de fato, muito antigo e comum tanto no continente africano como no asiático: é conhecido como *paluwagan* nas Filipinas, gameya no Egipto, ekub na Etiópia ou cuchubal na Guatemala. Na China, por exemplo, sabe-se que, entre os séculos IV e X, se realizavam atividades de empréstimo nos templos budistas.
- **1963:** É criada nos Camarões a Liga das Cooperativas de Crédito dos Camarões, uma das primeiras redes institucionais de microfinanças no continente africano. 1956 assiste ao lançamento de cooperativas de crédito e de poupança e crédito (Coopec) no Gana, Nigéria, Quênia e Uganda. Outras foram lançadas em 1969 no Togo e em 1972 no Burkina Faso.
- **1970:** Durante a década de 1970, as experiências de microfinanciamento levadas a cabo por organizações não governamentais (ONG) multiplicaram-se por todo o mundo.
- **1973:** No Recife, Brasil, o pessoal do apoio à criação de sistemas de microfinanciamento para as microempresas e os pobres. Através da União Nordestina (UNO).
- **1980:** A década de 1980 assistiu ao aparecimento de instituições de microfinanciamento a funcionar em grande escala.

- **1983:** Após vários anos de experiências, o *Grameen Bank*, fundado no Bangladesh por Muhammad Yunus, tornou-se um banco independente. No mesmo ano, a ONG Ademi foi criada na República Dominicana para fornecer produtos e serviços de microfinanciamento a clientes com baixos rendimentos e, em 1997, recebeu uma autorização bancária para criar um banco comercial, o Banco Ademi, especializado em empréstimos a microempresas.
- **1984:** Na Indonésia, o *Bank Rakyat* Indonésia, fundado em 1950, foi o primeiro banco comercial público a desenvolver um departamento de microcrédito. Ao longo dos anos, tornou-se o banco mais importante do lucrativo setor de microfinanciamento da Indonésia, servindo mais de 2,7 milhões de clientes de microcrédito em 2001, dos quais cerca de 25% são mulheres.
- **1984:** Criação do *Kenya Rural Enterprise Programme (K-Rep)*, uma ONG dedicada ao microfinanciamento.
- **1986:** A PRODEM, uma fundação para a promoção e o desenvolvimento de microempresas, foi criada e é cogerida pela *Acción* Internacional e pela comunidade empresarial boliviana.
- **1988:** A ONG colombiana Corposol, que tinha iniciado atividades de microcrédito, entrou em falência. Após ter atingido rapidamente um grande número de clientes, a organização não conseguiu desenvolver a capacidade organizativa necessária para acompanhar o seu crescimento.
- **1989:** A *Association pour le droit à l'initiative économique* (Adie) foi fundada em França pela francesa Maria Nowak.
- **1990:** Os anos noventa foram o período em que muitos projetos de microfinanciamento se tornaram instituições financeiras privadas.
- **1992:** A PRODEM, por sua vez, deu origem a um banco, o Bancosol, que se tornou uma das maiores instituições de microcrédito da América Latina.
- **1995:** O Banco Mundial cria o *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP), que reúne 29 doadores bilaterais e multilaterais para apoiar o sector das microfinanças.
- **1995-1996:** O programa “*Sustainable Banking with the Poor*” do Banco Mundial apresenta uma lista das instituições de microfinanciamento do mundo, das quais 1 000 têm pelo menos 100 clientes e estão em atividade há pelo menos três anos. Um inquérito realizado em 1995 revelou que o total de empréstimos de microfinanciamento em curso ascendia a 7 mil milhões de dólares e que mais de 13 milhões de pessoas se beneficiavam desses empréstimos.
- **1997:** A primeira Summit do Microcrédito realiza-se em Washington, organizada por uma ONG americana, com o objetivo de lançar uma campanha global para garantir que, até 2005, cem milhões das famílias mais pobres do mundo recebam crédito para as ajudar a criar o seu próprio emprego.

- **1997:** Criação do Centro de Microfinanças (MFC), que se tornou o maior centro de formação e de serviços no setor das microfinanças para os países da Europa Central e Oriental, ligando uma rede de 86 instituições de microfinanças.
- **1998:** A Assembleia Geral das Nações Unidas proclamou 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito, para realçar o papel do microcrédito na luta contra a pobreza.
- **1999:** lançou uma filial, o *K-Rep Bank Limited*, um banco de desenvolvimento privado especializado em microfinanciamento.
- **2003:** De acordo com a ONG americana *Microcredit Summit Campaign*, 82,5% dos 54,8 milhões de pessoas que beneficiaram de serviços de microfinanças em todo o mundo em 2003 a maioria eram mulheres.
- **2005:** Ano internacional do microcrédito.
- **Abril 2005:** Pela primeira vez na África, uma instituição de microfinanças está a angariar fundos na bolsa: a Faulu, uma das maiores instituições de microfinanças do Quênia, está a colocar no mercado 5 milhões de euros de empréstimos, apoiados por uma garantia de 75% da Agência Francesa de Desenvolvimento (AFD).
- **2006** – Prêmio Nobel da Paz – Yunus

Década 2010

- **2011:** Ocorreu uma importante alteração na lei que regula (somente) o PNMPO. Foi criado um programa de subsídios, por meio de uma Medida Provisória (a qual depois foi transformada em lei nº 12.666/2012), conhecido como Programa Crescer (PC). O objetivo desse Programa foi custear os gastos de contratação e acompanhamento das operações de microcrédito pelas instituições financeiras (Sampaio, 2016).
- Desse modo, por meio do Programa Crescer, o Governo resolveu conceder uma subvenção econômica, fixada em 500 milhões de reais por ano, às instituições financeiras que realizassem operações de MPO de primeiro piso, isto é, houve uma ajuda às instituições que repassavam os recursos diretamente aos microempreendedores (BNDES, s. d. a).
- Ademais, o Programa Crescer visou unificar e melhorar o acesso de informação entre os provedores de microcrédito no Brasil, a fim de que compartilhem os casos de sucesso e insucesso entre os estados (Pereira & Souza, 2017). É importante ressaltar que o PNMPO continuou a existir com suas respectivas regras, mas em conjunto com as alterações feitas. Por fim, no ano de 2018 ocorreu uma nova alteração e ampliação do PNMPO. As principais atualizações da Medida Provisória (a qual mais tarde virou Lei nº 13.636) foram: • Aumento de 120 mil reais para até 200 mil reais do limite de renda ou receita bruta anual de pessoas físicas e jurídicas (o desejo do governo com isto foi, portanto, principalmente, aumentar o universo de beneficiados) (Agência do Senado, 2018).
- Aumento das fontes de financiamento do programa, recursos dos fundos constitucionais do Centro-Oeste, do Norte e do Nordeste (Agência do Senado, 2018). Cabe dizer que os fundos constitucionais são para contribuir com o desenvolvimento econômico e

social das Regiões citadas, mediante a execução de programas de financiamento aos setores produtivos, como o PNMPO (Ministério da Integração Nacional, 2011). Antes da publicação da medida, os financiamentos do Programa eram concedidos apenas com recursos do Fundo de Amparo do Trabalhador (FAT) e dos 2% dos depósitos compulsórios à vista junto ao Banco Central (Agência do Senado, 2018).

- Dessa maneira, com essa nova alteração do PNMPO, os conselhos que ficaram responsáveis por disciplinar o repasse de recursos foram: o Conselho Monetário Nacional, o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (que já eram responsáveis anteriormente) e os conselhos deliberativos dos fundos constitucionais de financiamento. Esses conselhos são os que decidem como será o financiamento aos tomadores finais dos recursos.
- Cabe observar que a Lei nº13.636 diz que tais conselhos podem estabelecer estratificações que priorizem e estimulem os segmentos de mais baixa renda entre os beneficiários do PNMPO (Presidência da República, 2018). Entretanto, não revela outros detalhes do modo como isso ocorrerá, isto é, não diz, por exemplo, quais estratificações poderão ser feitas. É interessante ressaltar ainda que o FAT é um fundo especial criado para o custeio do Programa do Seguro-Desemprego, mas também pode ser usado em outros Programas (BNDES, s.d.b). Além disso, os depósitos à vista, já supracitados, são feitos pelos bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial e Caixa Econômica Federal (Magdalon & Funchal, 2016).
- **2012:** O CredAmigo faz parte do Crescer - Programa Nacional de Microcrédito do Governo Federal - uma das estratégias do Plano Brasil Sem Miséria, para estimular a inclusão produtiva da população extremamente pobre (Brasil, 2012a)
- O Banco do Nordeste, que opera desde 1998 no Brasil, na região do Nordeste, facilitando o acesso ao crédito a milhares de empreendedores pertencentes aos setores informal ou formal da economia, cujas atividades empresariais se enquadram nas categorias de microempreendedor individual, empresário individual, autônomo ou sociedade empresária (BNB, 2012).
- **2015:** Segundo o Ministério do Trabalho as Organizações cadastradas no PNMPO juntas ao final de 2015, atendiam 3.129.977 empreendedores populares, nas cinco regiões do Brasil, com uma carteira de crédito no valor de R\$ 5,7 bilhões. A região nordeste em 2015 concentrou 79,24% do valor liberado e aproximadamente dos empreendedores atendidos (Brasil, 2016b).
- **2016 – 2023:** Não houve nenhum evento ou projeto histórico ou governamental de relevância durante este período.
- **2024:** Lançamento do Programa Acredita que é um programa de desenvolvimento econômico lançado pelo Governo Federal em 2024, transformado na Lei nº 14.995/2024. Ele tem por objetivo : fornecer microcrédito a famílias de baixa renda inscritas no Cadastro Único (CadÚnico).

1.1.2 Linha do Tempo do Microcrédito Brasil

1973: Criação da União Nordestina (Uno – Recife - PE)

1976: Bangladesh – Início do primeiro banco de microcrédito Greemen *Bank*

1986: Implantação Rede CEAPE

1994: Abertura CEAPE-BA

1999: Lei da OSCIPS de Microcrédito

2006: Prêmio Nobel da Paz – Yunus

Fonte: Lima, Cristiano, (2024).

CAPÍTULO 2 - TECNOLOGIA DO MICROCRÉDITO

Silva e Góis (2007) destacam as singularidades do microcrédito, a seguir comentadas, onde consideram como microcrédito produtivo orientado, e como microfinanças os serviços financeiros destinados à população de baixa renda em geral.

Eles lembram que nos anos 1970, surgiram instituições de microcrédito com características próprias. A primeira consiste no tipo de garantias exigidas dos clientes: enquanto o sistema financeiro exige bens reais, as instituições de microcrédito adotam garantias alternativas, a exemplo do grupo solidário, formado por tomadores que voluntariamente se co-responsabilizam pelos créditos contratados. Isso possibilita que as pessoas com pouco ou nenhum patrimônio possa acessar ao crédito.

Um aspecto ressaltado pelos autores citados são os pagamentos periódicos em que o início do reembolso ocorre em pouco tempo após a concessão do crédito, diferentemente dos contratos nos quais a devolução do capital é feita de uma vez, ou então após considerável prazo de carência, em muitos casos. Essa inovação facilita o monitoramento pelo próprio grupo solidário e o controle do grupo e das pessoas pela instituição, o que resulta em elevadas taxas de repagamento dos créditos.

Outro aspecto comum dessas experiências é a realização de empréstimos consecutivos em valores cada vez maiores, de acordo com a pontualidade, permite que aprendam a lidar com valores crescente e ampliem seus empreendimentos. Os valores são estabelecidos de acordo com a pontualidade, permite que aprendam a lidar com valores crescentes e ampliem seus empreendimentos. Os valores são postos com a necessidade e capacidade de pagamento dos clientes, evitando-se dificuldades para a devolução do empréstimo.

A personalização dos serviços por meio da atuação de agentes de crédito é outra particularidade, que inclui visitas aos empreendimentos, levantamento de informações econômicas dos familiares e análise do crédito.

Por meio de entrevistas com os clientes e visitas aos seus locais de trabalho, o agente de crédito consegue reduzir a assimetria de informação que distância os bancos tradicionais desse conjunto de pessoas. A proximidade com os membros da comunidade em que estão inseridas também faz parte da tecnologia de crédito utilizada pelas IMFs.

Conforme lembrado pelos autores anteriormente citados, embora alguns desses aspectos possam ser encontrados em instituições que procederam as chamadas instituições de microcrédito, tais como os créditos sem garantias reais das cooperativas e dos fundos rotativos

e a cooperação financeira presente nos clubes de poupança e crédito, a combinação dos diversos fatores caracteriza o microcrédito como inovador singular.

Os autores antes mencionados consideram que esse conjunto de aspectos metodológicos, utilização de agentes de crédito, empréstimos de valores progressivos, pagamentos periódicos e utilização de garantias alternativas foi adotado em processos de tentativa e erro. Como muitas experiências tiveram êxito em realizar créditos com altas taxas de retorno dos recursos emprestados, o conjunto mereceu ampla divulgação. Por fim, esses aspectos distinguem o microcrédito produtivo orientado de outras estratégias de concessão de crédito.

Existem várias razões para que determinados tipos de pequenos empreendimentos sejam discriminados do sistema tradicional de crédito. Conforme já analisado, várias situações de financiamento tornam imperativa a existência de atividades de verificação ou monitoração, tendo como objetivo induzir a firma a empenha-se adequadamente na condução do empreendimento financiado.

Tais atividades, entretanto, resultam em custos para o intermediário financeiro, custos estes representados, no modelo anteriormente desenvolvido, pelo custo de verificação (CV). É bastante razoável supor que exista um valor mínimo fixo para esse custo justificado pela necessidade de manutenção de uma estrutura mínima de administração das carteiras de empréstimos do banco. Se isso é verdade, existe também um valor mínimo de empréstimo, abaixo do qual o banco não terá interesse em oferecer o contrato da dívida, prejudicando assim pequenos empreendimentos, dado o pequeno volume de recursos demandado.

Além desse ponto, os custos de informação ligados à elaboração de contratos e ao processo de seleção e monitoração nas operações de empréstimos que visam a minimizar os problemas de informação (seleção adversa e risco moral) podem levar o sistema financeiro a apresentar um caráter conservador, excluindo segmentos em que tais custos são elevados ou aqueles em que os empresários não dispõem de garantias reais. Esse, mais uma vez, pode ser o caso dos pequenos empreendimentos.

O problema é delicado em países menos desenvolvidos, onde se verifica grande parcela da população próxima até mesmo abaixo da linha de pobreza. Em tais países, o setor informal, as micro e pequenas empresas assumem importante papel na geração de emprego e renda. Entretanto, se tais setores ou firmas não conseguem recursos necessários aos seus investimentos, ficam restritos aos lucros correntes, que muitas vezes são suficientes apenas para a manutenção das necessidades básicas das famílias. Assim, nesses países, o mercado de crédito pode não estar cumprindo eficientemente o seu papel de indutor do desenvolvimento.

O grande sucesso dessa e de várias outras experiências de microcrédito está exatamente no tipo de arranjo contratual presente em suas operações de crédito e que busca incentivos ao pagamento do mesmo, contribuindo assim para reduzir o risco de inadimplência das operações tal arranjo é desenhado a partir de um sistema de fiança solidária, em que o empréstimo é concedido coletivamente a grupos solidários, de quatro ou cinco pessoas, por exemplo.

Inicialmente, apenas dois membros do grupo recebem o empréstimo. Condicionado ao cumprimento contratual por parte desses dois membros, é concedido, num segundo momento, o empréstimo aos demais. Em cada grupo, todos respondem pela dívida contraída e pelo cumprimento das cláusulas contratuais, particularmente com relação aos prazos de reembolso dos empréstimos. Cria-se assim um sistema de auto seleção e automonitorização no grupo, que tende a reduzir os custos de gestão das carteiras de empréstimo pelo banco. Por outro lado, os empréstimos em geral são de curto prazo (12 meses em média) e a sua renovação, inclusive com a possibilidade de uma quantia superior a anteriormente concedida, depende da quitação das dívidas anteriores nos prazos estabelecidos. Nesse sentido, a possibilidade de dispor de novos empréstimos constitui-se num grande incentivo ao reembolso da dívida.

Além das características gerais dos contratos baseados na fiança solidária, existem ainda algumas características particulares inerentes às micro e pequenas empresas que atuam no sentido de reduzir o risco das operações de microcrédito. Em primeiro lugar, pode-se argumentar que prevalece um grande incentivo ao pequeno empreendedor em conduzir seu negócio de forma adequada. Tal incentivo é baseado em duas características dos pequenos empreendimentos; 1) constitui-se em fonte quase que exclusiva de sobrevivência do empreendedor e de sua família e 2) verifica-se a característica de não separação entre gerência e propriedade, o que é um incentivo à condução ótima do negócio. Em segundo lugar, a estrutura simplificada e de pequeno porte de tais empreendimentos permite grande poder de manobra em respostas a mudanças demandadas pelo mercado ou decorrentes de alterações não antecipadas na conjuntura macroeconômica.

O que se pode concluir desta breve aplicação é que é possível desenhar arranjos contratuais e outros incentivos que viabilizem empreendimentos que são normalmente excluídos do sistema financeiro tradicional em decorrência de problemas de informação, sem a necessária participação do Estado. Outras aplicações neste sentido podem ser encontradas em empreendimentos de longo prazo, com a tecnologia do *Project Finance*, ou nos empreendimentos agrícolas, com a participação de cooperativas de crédito.

2.1 DEFINIÇÕES E CONCEITOS

O microcrédito é um instrumento de inserção social de empreendedores e empreendedoras. Através dele, as pessoas que possuem pequenos negócios formais e informais, ligados as atividades no comércio, na produção ou na prestação de serviço, encontram alternativas para viabilizar o crescimento dos seus empreendimentos. Em consequência, possibilita o aumento de renda e a melhoria das condições de vida de suas famílias.

Microcrédito é uma modalidade de empréstimo que prioriza o investimento produtivo. É destinado as micro e pequenos produtores, individuais ou coletivos. Nesta modalidade, o fato de as garantias exigidas dos tomadores serem compatíveis com suas possibilidades e a existência de agentes de crédito que acompanham, *in loco*, os clientes, durante toda a operação, são diferenciais que permitiram o crescimento e a consolidação de várias instituições.

A atividade de microcrédito é definida como aquela que no contexto das microfinanças, se dedica a conceder crédito de pequeno montante e diferencia-se dos demais tipos de empréstimo essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. É comumente entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância junto com às políticas públicas de redução da miséria e geração de renda. Conforme Nichter (2002) microcrédito é a concessão de empréstimos de relativamente pequeno valor, para atividade produtiva, no contexto das microfinanças.

Já, para Barone (2002) 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.

2.1.1 Definição de Microfinanças

Na perspectiva de Ribeiro *et al.*, (2006) microfinanças são um conjunto de serviços financeiros direcionado à população de baixa renda e que viabilizam o atendimento de suas necessidades relacionadas com atividades produtivas de consumo e seguro.

Consoante a esse pensamento, Soares e Melo Sobrinho (2007) as microfinanças são prestações de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda

tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados.

Conforme Parente (2002) microfinanças são definidas como a prestação de serviços financeiros (microcrédito, poupança, seguros, serviços bancários) adequados e sustentáveis para indivíduos e empresas excluídas do sistema financeiro tradicional.

Caniamalango *et al.*, (2008), pontuam que o campo das microfinanças destina-se crescentemente em três espaços: a) na ciência interdisciplinar sobre a qual foi criada e desvendada uma base consolidada de conhecimento; b) na prática das políticas públicas na contextura global, tendo em vista a sua característica de seguir princípios de mercado; e c) na extensão e aprofundamento dos mercados, estendendo as atividades financeiras para populações e regiões onde bancos e outras instituições financeiras de maior porte não atuam.

Já Neri (2008), nos chama atenção para o termo microempresa que é utilizado na condição de caracterizar os empreendimentos de menor porte, embora não haja unanimidade quanto à delimitação desse segmento. Observa-se na prática uma variedade de critérios para definir esses empreendimentos, por parte tanto da legislação específica, quanto de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor que se baseiam ora em valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos. A lei nº 9.841/99 classifica as microempresas segundo sua receita anual, que pode chegar a R\$ 360 mil. O SEBRAE já usa o número de empregados, classificando como microempresas as que têm até nove empregados.

Assim como as ONGs, as OSCIPs são pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, e que reverterem inteiramente os resultados operacionais de sua atividade para a própria instituição, com o intuito de lhe conferir estabilidade econômico-financeira. Seu capital inicial é constituído por aporte dos sócios fundadores e os recursos podem ser privados e/ou públicos.

As OSCIPs também não fazem parte do Sistema Financeiro Nacional, porém, distinguem-se fundamentalmente das ONGs por serem registradas no Ministério da Justiça e por estarem livres de enquadramento na lei de usura, sendo reguladas pela Lei nº 9.790 (Lei do Terceiro Setor), de 23 de março de 1999. Esta lei estabelece que uma OSCIP deverá cumprir pelo menos um, dentre uma gama de objetivos sociais, dos quais destacamos: promoção do desenvolvimento econômico e social e combate à pobreza, experimentação não lucrativa de novos modelos socioprodutivos e de sistemas alternativos de produção, comércio, emprego e crédito. (Cap. I Art. 3º). Portanto, conclui-se que as Instituições de Microfinanças e Microcrédito (IMF) sem fins lucrativos são passíveis de enquadramento nessa lei.

2.1.2 Conceitos e Diferenças entre Microcrédito e Microfinanças

A distinção entre microfinanças e microcrédito está presente no trabalho de Soares e Melo (2008), no qual buscam a separação entre o crédito oferecido sem a destinação específica – portanto, envolvendo o crédito para consumo – e aqueles que se destina a pequenos negócios, formais ou informais, com maior potencial gerador de renda e trabalho, seguindo o entendimento de formuladores de políticas dentro do Governo brasileiro (principalmente Ministério da Fazenda e Ministério do Trabalho e Emprego) e o consenso de especialistas do Banco Mundial (Soares e Melo, 2008).

Para eles, o termo microfinanças se refere à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, historicamente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados. Nessa linha, as instituições micro financeiras (IMFs) são entendidas como aquelas pertencentes ao mercado micro financeiro, sendo especializadas em prestar esses serviços, constituídas na forma de organizações não governamentais (ONGs), organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIPs), cooperativas de crédito, sociedades de crédito ao microempreendedor e empresas de pequeno porte (SCMs), fundos públicos, além de bancos comerciais públicos e privados.

Já a atividade de microcrédito é definida por eles como aquela que no contexto das microfinanças se dedica a prestar esses serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade micro financeira também pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. É entendida como a principal atividade do setor de microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza e pela geração de trabalho e renda.

Os autores ressaltam que a Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, veio consolidar o conceito de microcrédito, ao apresentar o microcrédito produtivo orientado (MPO) como o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte que utilizam metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica.

Na mesma lei, é ressaltado que na subjacência do conceito de microcrédito produtivo, também deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades

de crédito e da gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento; o contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, com visitas ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento à sustentabilidade da atividade econômica financiada; o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este e em consonância com o previsto na Lei n ° 11.110. Na sequência, é apresentado, resumidamente, um apanhado de definições oferecidas pelos autores anteriormente citados, complementados com adaptações.

- Microfinanças: todos os serviços financeiros (crédito, poupança, seguros, penhor) voltados para a população de baixa renda, inclusive crédito ao consumo.

- Microcrédito: todos os serviços de crédito voltados para microempreendedores. Não financia consumo.

- Microcrédito Produtivo: serviços de crédito voltados às micro e pequenas atividades produtivas.

- Microcrédito Produtivo Orientado: serviços de crédito voltados às micro e pequenas atividades produtivas, com o uso de metodologia baseada na ação de agentes de crédito.

2.2 DIFERENÇAS ENTRE CLIENTES DO MICROCRÉDITO E CLIENTES DOS BANCOS TRADICIONAIS

No quadro 1, é apresentado um comparativo entre IMFs e bancos comerciais, sendo ressaltadas as implicações administrativas e operacionais decorrentes das diferenças para o trabalho dos gestores atuantes nas instituições microfinanceiras.

Quadro 1 – Comparativo de Bancos e Instituições de Microcrédito

Clientes de Bancos Tradicionais	Clientes de Instituições Microfinanceiras	Implicações para os gerentes de IMFs
Possui garantia física	Ativos limitados, falta de documentação de propriedade.	Garantias solidárias substituem a garantia física; o tamanho do empréstimo é determinado em relação ao fluxo de caixa dos negócios e atividades domésticas.
Muitas opções de serviços disponíveis tornam o cliente sensível ao preço	Poucas opções de serviços disponíveis; sobrecarregado por responsabilidades da empresa e familiares; muito sensível ao tempo	Acesso/velocidade/renovações imediatas/altas taxas de juros
Procedimentos contábeis formais, separação de despesas pessoais e de negócios	Demonstrações financeiras inexatas e transações domésticas e de negócios misturadas	Análise de caráter junto com análise financeira, revisão aprofundada da relação entre o cliente e o vendedor e da situação familiar
Tomador experiente, nível de educação permite entendimento das políticas de crédito detalhadas	Experiência limitada com serviços financeiros formais; baixos níveis de educação	Documentação fácil, mecanismos de entrega inteligíveis e direcionados.
Capacidade de pagamento acentuada	Obrigações pessoais e domésticas prementes limitam o revestimento no negócio; capacidade de pagamento limitada.	A capacidade de pagamento do cliente é constituída no longo prazo, focada em empréstimos repetidos com opções de pagamento e parcelas pequenas administráveis.
Capital pode atuar como proteção em condições de mercado variáveis	Vulnerável a choques econômicos, os clientes mais pobres são mais avessos ao risco	Renovações de empréstimos em bases frequentes, permitindo ao mutuário ajustar-se às mudanças das condições econômicas; empréstimos sazonais; monitoramento constante da carteira.
Necessidade de capital para investimento	Alta rotatividade, necessidade de capital de giro	Requer empréstimos de curto prazo, com frequentes desembolsos para se adequar ao fluxo de caixa do negócio.
Negócios orientados para o crescimento	O crescimento do empreendimento pode ser lento ou inexistente.	Repetidos empréstimos de tamanhos similares por um período maior.
Não requer contato pessoal frequente	Valoriza a atenção pessoal.	A relação com o agente de crédito motiva o cliente; as funções de promoção, desembolso e cobrança não são segregadas.

Fonte: Elaboração do Instituto para Desenvolvimento de Estudos Econômicos, Sociais e Políticas Públicas.

2.3 ARCABOUÇO LEGAL DO MICROCRÉDITO E MICROFINANÇAS NO BRASIL

Para se conceder Microcrédito no Brasil é necessário que a organização interessada obtenha a adequada classificação e registro do Governo Federal. O Ministério da Justiça avalia e classifica o pedido de agente de crédito micro financeiro, se aprovado, converte-se em Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP).

A atividade de microcrédito e microfinanças têm sido apontadas como uma grande ferramenta de geração de trabalho e renda. Nesse sentido, as expectativas que geram seu retorno direto ganham dimensões que vão desde normas e leis que buscam sua adequação à realidade operacional dessa indústria até os direitos péticos e fundamentais da Constituição Brasileira.

A Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, é a principal norma que rege a atuação das organizações não governamentais em ações de microcrédito e dispõe sobre requisitos que devem ser cumpridos pelas pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos a fim de serem qualificadas como OSCIPs.

2.4 MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO

Outra importante ação que configura um avanço importante no aperfeiçoamento do microcrédito no Brasil foi a criação, em 2005, do Programa Nacional de Microcrédito Orientado, instituído no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego, com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares formais e informais, assim como disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado.

Desde a sua criação, o PNMPO assumiu os compromissos de ampliar o acesso ao crédito entre microempreendedores formais e informais, integrar o microcrédito com as demais políticas de desenvolvimento implementadas pelo Estado e pela sociedade civil, fortalecer e ampliar uma rede autônoma e perene de financiamento da economia popular e intermediar a interlocução dos operadores do setor.

No âmbito do programa são consideradas microempreendedores populares as pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda anual bruta de até R\$ 60 mil.

O microcrédito produtivo orientado é o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras desse público, mediante utilização de metodologia baseada no

relacionamento direto com os empreendedores, por meio dos agentes de crédito, no local onde é executada a atividade econômica.

As fontes de recursos para subsidiar o Programa foram também previstas na norma que o instituiu. Uma linha é oriunda de depósito especial do FAT e a outra de uma parcela de 2% dos depósitos à vista.

2.4.1 Microfinanças, Microcrédito e Microcrédito Produtivo Orientado

Conforme Parente (2002), o conceito de microfinanças consiste em uma parcela do sistema financeiro direcionado a atender pessoas com condições financeiras baixas que são excluídas deste sistema. Segundo autora, a finalidade das microfinanças é dupla, porque tenta combater a pobreza, ao passo que promove o segmento micro empresarial. O que difere as microfinanças das finanças tradicionais é o meio que utilizam para realizar as ações. O microcrédito iniciou em meados de 1976 por meio das experiências de Muhammad Yunus, sendo considerado o “pai” do microcrédito. Vale destacar que no ano de 2006 Yunus ganhou o prêmio Nobel da Paz. Ele criou o chamado *Grameen Bank* – banco da aldeia. O *Grameen Bank* é independente, o dinheiro provém apenas de depósito e, além disso, ele presta um papel de encorajamento ao povo de Bangladesh para serem empreendedores e hajam autossuficiência ao invés de dependência.

Em 2010, o *Grameen Bank* já possuía âmbito nacional e atendia oito milhões de tomadores de crédito, sendo que 97% eram mulheres. Inicialmente quando o banco começou suas atividades, o microcrédito era destinado somente a mulheres, como forma de realizar um protesto aos bancos tradicionais que se negavam a emprestar dinheiro a elas, ainda que possuíssem boa situação financeira. A partir disso, foi percebido que as mulheres tinham condições de gerir a própria renda. O objetivo inicial do banco era garantir que homens e mulheres tivessem as mesmas condições, porém a percepção por meio de casos empíricos culminou na compreensão de que as mulheres traziam muitos mais benefícios a sua família e que as crianças eram priorizadas com a renda de suas mães. Constatou-se também que elas possuíam mais motivações e dedicação para saírem da situação de pobreza. Baseado nisso, conclui-se que as mulheres tomadoras de crédito em Bangladesh eram um mecanismo de reversão à pobreza em toda a comunidade (Yunus, 2010).

Ainda no que tange ao microcrédito, segundo Gonzalez; Piza; Garcia (2009), é definido pela adoção de características inovadoras ao conceder crédito. Pode ser citada como sendo parte

dessas inovações, a forma de concessão de empréstimos em grupo, bem como a função do agente de crédito. Este, que faz o papel de mediação entre a instituição e o tomador. A concessão dos empréstimos em grupo reduz o risco agregado à falta de garantia das pessoas pobres na hora de realizarem um empréstimo. Conforme os autores, o grupo caracteriza-se como “garantia solidária” que se apoia nos diferentes tipos de relações existentes entre os tomadores de crédito, que se representa por meio do capital social.

Relativamente ao conceito de Capital Social, Putnam (2015) o define como um agrupamento de características compartilhadas, baseadas na confiança, em normas e sistemas. Estes elementos possibilitam ações conjuntas que aprimoram a atuação dos estados democráticos. O microcrédito gera impactos, tornando as pessoas agentes de mudanças e contribuindo para o capital social das regiões (Lima; Carvalho; Vidal, 2008).

Outro fator importante relacionado ao microcrédito que vale ser retomado é a sua destinação inicial às mulheres, lembrando que Muhammad Yunus já fornecia a elas o empréstimo. A preferência de concessão a mulheres e não a homens explica-se por que segundo Gonzalez; Piza; Garcia (2009, p. 58) os motivos principais para justificar essa afirmação “[...] referem-se à oposição ao viés sexista do sistema financeiro, em muitos mercados, e ao papel desempenhado pela mulher na família e na sociedade, o que contribui fortemente para a redução da pobreza”. Para os autores, esta afirmação pode estar ligada as dificuldades das mulheres em acessarem ao mercado de trabalho e participarem do sistema financeiro.

No que se refere ao impacto social gerado pelo microcrédito Barone *et al.*, (2002) afirmam que apesar de não ser de fácil mensuração, ele pode ser observado quando impacta positivamente na melhoria de condições habitacionais bem como de saúde e alimentar para as pessoas que utilizam deste recurso financeiro. Outrossim, auxilia os tomadores também de forma subjetiva contribuindo para o aumento da autoestima assim como a possibilidade de incorporação em níveis superiores de consumo e educação.

Para Silva e Góis (2007) as metodologias de microcrédito produtivo e orientado que são utilizadas possuem segurança ao fornecer o dinheiro aos pequenos empreendimentos, mas não se pode desconsiderar que alguns fatores devem ser levados em consideração e adaptados à realidade do país, cidade, etc. A diferença entre o Microcrédito Produtivo e o Microcrédito Produtivo Orientado está no método que é utilizado para a concessão de crédito, isso porque no MCPO o empréstimo é realizado diretamente com o empreendedor que tem contato com o agente de crédito e este tem um papel importante no processo, porque está capacitado para orientar econômica e financeiramente os tomadores (Silva, 2007).

CAPÍTULO 3 - PILARES DO MICROCRÉDITO

O microcrédito se apoia em pilares que lhe dão substância conceitual e sustentação operacional. Conforme Paiva e Galiza (2002, p. 132), o microcrédito reúne alguns poucos pilares, assim delineados pelos autores:

Emprestar recursos para microempreendedores sem acesso ao mercado formal de crédito. Eliminar a exigência de garantias reais, pelo uso de colaterais substitutos, eficientes. Aproximar o funcionário da instituição de microfinanças (agente de crédito) e o cliente. Manter taxas de juros capazes de tornar a instituição de microfinanças (IMF) sustentável, não subsidiada.

Vários desses pontos já foram desenvolvidos em programas específicos, sem o impacto que o microcrédito teve. De fato, a atual onda das microfinanças não foi a primeira tentativa de atingir segmentos pobres, em geral, levadas a cabo por bancos estatais de desenvolvimento, não conseguiram resolver adequadamente o problema da exigência de garantias; ou ocorrência mais comum, padeceram, por falta de sustentabilidade, diante do apelo que o crédito subsidiado teve (e ainda tem) para os formuladores de políticas públicas (Paiva e Galiza, 2002).

3.1 OFERTA DE MICROCRÉDITO NA REGIÃO NORDESTE

Em 2001, estudo do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) estimou que a região Nordeste concentrava 28 instituições de microcrédito, atendendo 115,6 mil tomadores ativos. Essa região apresentou um crescimento anual médio de 8% no número de ofertantes de microcrédito no período 2000-2002, alcançando uma participação nacional de 28,81%. Em 2003, de acordo com o Instituto Brasileiro de Administração Municipal e Fundação *For*, existem 134 instituições operadoras de microcrédito atuando no Brasil, das quais 27% concentradas na região.

O volume de empréstimos concedidos na região Nordeste, entre 1999 e 2001, cresceu anualmente em média 37% na quantidade, 40% no valor contratado e 44% na carteira ativa (giro do valor contratado). O governo brasileiro tem o microcrédito como instrumento de política pública para geração de emprego e renda.

3.2 O PAPEL DO AGENTE DE CRÉDITO NO MICROCRÉDITO

Toneto e Gremmaud (2002) consideram que o agente de crédito é uma peça-chave em uma instituição de microcrédito. Esse profissional estratégico vive em contato direto com a comunidade aprendendo seus hábitos, identificando tomadores potenciais, prestando serviços de treinamento e assessoria, fazendo a cobrança dos empréstimos e recolhendo-os depósitos de poupança, entre outras funções.

Figura 1 - Cursos para Clientes no CEAPE-BA



Fonte: Site do CEAPE-BA, (2018).

Assim, apesar do microcrédito estabelecer relações formais de financiamento, este ainda se utiliza da proximidade (relações pessoais) como forma de reduzir custos de seleção e monitoramento, procedimentos típicos de mecanismos informais de financiamento. Ou seja, as instituições que conseguem ser bem-sucedidas na área de microcrédito se valem dos conhecimentos existentes na comunidade (capital social) e de mecanismos informais. O agente de crédito, como expresso, é o elemento que viabiliza este conjunto de condições críticas para o sucesso de suas organizações (Toneto e Grenaud, 2002).

3.3 ORIGEM DOS GRUPOS SOLIDÁRIOS

A concessão de empréstimos para grupos de empreendedores era praticada desde o início da experiência de microcrédito em Bangladesh, em 1976, liderada pelo professor Muhammad Yunus.

Segundo Dantas (2002), atuante desde 1979, na América Latina a concessão via grupos teve origem em Santo Domingo, na República Dominicana, no início dos anos 80. Os primeiros beneficiados foram tricicleiros, um grupo de homens que alugavam triciclos para vender frutas e verduras. Antes do grupo solidário, eles tomavam dinheiro emprestado de um agiota no período da manhã e no final da tarde devolviam o dinheiro pagando 10% de juros.

No Brasil, a metodologia dos grupos solidários chegou em 1986, como a principal modalidade praticada pela Rede CEAPE.

3.4 MICROCRÉDITO E COOPERATIVISMO

Nunca é demais reforçar o papel da mobilização e da organização dos atores sociais da região para o desenvolvimento local. Por meio das redes constituídas por essas pessoas, é que se articulam os recursos e as competências presentes nas comunidades, assim como ações de solidariedade local.

Por isso, é importante desenvolver ferramentas que possibilitem a comunicação desses atores (desafio muito facilitado atualmente pela tecnologia mais acessível) e a sua reunião em fóruns, grupos de trabalho e outras instâncias mobilizadoras e deliberativas.

As mudanças em diferentes esferas no meio social demonstram um dinamismo cada vez mais recorrente. Sejam no cenário político ou na própria economia nacional, estas mudanças estão influenciando a dinâmica de diversos segmentos no país, gerando um efeito dominó na geração de empregos, que tem sido, recentemente, uma das maiores preocupações.

Visto isso, o número de demissões tem aumentado significativamente no território nacional, resultando na queda da geração de renda. Em meio a estes acontecimentos, o papel do microcrédito torna-se indispensável para o desenvolvimento local. Isso se dá devido ao fornecimento de crédito, possibilitando aos indivíduos uma renda mínima para sobreviverem. Além disso, o microcrédito funciona como um agente fomentador, seja de novos ou já empreendimentos existentes, Mattei e Silva (2018, p. 127) salientam “no processo de

desenvolvimento econômico sabe-se que o crédito é uma ferramenta fundamental”. Em suma, existem diversas instituições que propiciam o acesso ao crédito para aquelas pessoas que não teriam uma possibilidade tão fácil de se beneficiarem através dos bancos tradicionais. Ademais, o crédito solidário visa o desenvolvimento da população de baixa renda, gerando assim uma minimização da desigualdade social. Pois, o microcrédito é uma ferramenta que sanciona as necessidades financeiras para aquelas pessoas que não possuem acesso aos sistemas tradicionais de crédito, seja para uma atividade formal ou informal (Sela, e Costa, 2006).

Segundo o Instituto Palmas (2020, p. 1):

Bancos Comunitários são serviços financeiros solidários, em rede, de natureza associativa e comunitária, voltados para a geração de trabalho e renda na perspectiva de reorganização das economias locais, tendo por base os princípios da Economia Solidária. Seu objetivo é promover o desenvolvimento de territórios de baixa renda, através do fomento à criação de redes locais de produção e consumo. Baseia-se no apoio às iniciativas da economia popular e solidária em seus diversos âmbitos, como: de pequenos empreendimentos produtivos, de prestação de serviços, de apoio à comercialização e o vasto campo das pequenas economias populares. Os agentes de crédito são responsáveis pela análise, gerenciamento e retomada de valores dos acordos realizados entre credores e tomadores de investimentos, sendo intermediadores dessa operação.

As Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) de microfinanças e microcrédito são as mais importantes, já que nossa temática é voltada aos excluídos do sistema financeiro tradicional. Estas entidades privadas com interesse social dão a oportunidade a esse público de terem acesso ao crédito produtivo, que podem ser utilizados para consumo, poupança, seguro, entre outros. Através das instituições voltadas a microfinanças e as de microcrédito, que possuem recursos parecidos, exceto a opção de consumo para a última, sendo essa voltada para microempreendedores, onde o indivíduo tem formas de desenvolver seu próprio negócio, visando seu sustento.

Neste caso, esses agentes fazem a parte mais burocrática desse processo, visando suprir a necessidade mútua para obter um retorno positivo e eficaz, combinando os perfis dos credores aos tomadores, sendo assim observado o valor, a disponibilidade do credor, a credibilidade do tomador e o risco dessa operação. Este tipo de empreendimento financeiro busca suprir a necessidade desses tomadores que não conseguem participar desses tipos de operações financeiras em instituições tradicionais, por não terem comprovantes suficientes da garantia de retorno, dessa forma, para garantia dos credores ou os participantes do grupo responsável pela sustentação da instituição, são disponibilizados pequenos empréstimos com parcelas para

pagamento em curto prazo, como sugere Bouman (1989), sendo possível a ampliação do crédito de forma progressiva.

Sendo o intuito social e para desenvolvimento local, baseando-se na capacidade de consumo e produção das famílias, a proximidade afetiva e a relação moral desses indivíduos, são colocadas em questão pelos agentes de crédito, que buscam observar não apenas as condições financeiras dos tomadores, mas também a social, antes de considerar a capacidade de garantia dos mesmos, tendo em vista que as adversidades vividas pelas famílias mais pobres impactam diretamente no seu desenvolvimento. Assim, podemos observar o trabalho complexo e humano que deve ser realizado pelos agentes de crédito de instituições responsáveis pelo desenvolvimento local de determinada comunidade.

A economia solidária na área das finanças trabalha como alternativa ao sistema financeiro tradicional através de entidades civis com bases sustentáveis, suprimindo as necessidades de crédito e financiamento da população de um determinado território. Tendo, assim, a autogestão e o associativismo como componentes fundamentais de seus projetos, defendendo a potencialidades particulares de uma realidade socioeconômica.

O microcrédito é uma prática dentro da microfinanças que surgiu no século XV, na Europa. A partir do século XIX foi se difundindo por todo planeta e ganhou evidência na segunda metade do século XX. Seu intuito é fornecer pequenos créditos/empréstimos a taxas e juros reduzidos para um grupo específico que é geralmente excluído do sistema financeiro tradicional, ou seja, a população pobre. Fator que torna o microcrédito como uma estratégia de redução de pobreza.

Botelho e Ribeiro (2006) definem o público alvo do microcrédito como as pequenas unidades produtivas caracterizadas pela: i) baixa produtividade, ii) informalidade, iii) escassez de capital, iv) incapacidade de oferecer garantias, e v) inacessibilidade ao setor bancário. Nesse contexto o microcrédito pode ser interpretado como uma iniciativa de política pública de geração de renda e emprego que promove o desenvolvimento socioeconômico de um grupo e consequentemente do local que está inserido.

Temos como exemplo o fornecimento de microcrédito no CEAPE-BA em Feira de Santana, como um primeiro na concessão de microcrédito na região e um pioneiro também no Brasil que é uma OSCIP, atua nos bairros deste município e criado com o intuito de gerar trabalho e renda para os moradores da microrregião. Sendo também uma estratégia ao enfrentamento do desemprego tornando-se uma rede de solidariedade para gerar e manter a riqueza local.

O microcrédito é linha de crédito do CEAPE-BA, que integra um sistema financeiro solidário e se adapta a realidade da população local. Pode ser usado com a finalidade de empreendedorismo. Os empréstimos podem ser feitos pela modalidade grupo solidário ou individual. Têm taxa de juros baixa e os grupos solidários podem ter redução dessa taxa além de maior agilidade na aprovação de crédito, visto que é priorizado o coletivo.

Todas essas iniciativas deste microcrédito possibilitaram melhorias nas condições de vida da população da cidade de Feira de Santana-BA. A comunidade se tornou mais autogestionária, auto confiante e esperançosa; aumentou o movimento do comércio local; melhorou as condições de habitação; resgatou o sentimento de cidadania; promoveu capacitação, trabalho e renda.

Notoriamente, o aumento da taxa de desempregados e das recorrentes demissões no território nacional, acarreta a diminuição da renda na vida das pessoas.

E é neste cenário, que o microcrédito desenvolve o papel viabilizador de geração de renda e trabalho para os que se encontram em estado de inércia, pois age financiando pequenos empreendimentos formais favorecendo condições necessárias para a população que sofre pela falta de recursos financeiros.

Foi evidenciado neste trabalho que mesmo sendo um importante instrumento para o desenvolvimento local o microcrédito pode desenvolver relações comunitárias principalmente das mulheres por meio do microcrédito, como visto na sua contribuição como um dos serviços prestados pelo CEAPE-BA. A política do microcrédito desenvolve através de políticas sociais a validação dos valores constitucionalmente previstos e aliado a outras políticas, objetiva-se também com sua aplicabilidade em determinado local/região o fornecimento de crédito para que o grupo desvalorizado financeiramente não passe por situações precárias valorizando especialmente as mulheres microempreendedoras.

Sendo o microcrédito uma forma de atividade socioeconômica gerada através da autogestão, o acesso ao mesmo demonstra um pouco de limitações como altos custos financeiros e algumas limitações compulsórias pelos agentes financeiros.

Visto isso, é indispensável o fomento de políticas públicas para promover a expansão desse potencial. Formidavelmente esse sistema funciona como uma via de mão dupla, pois o desenvolvimento local, proporciona um arranjo produtivo que remete a capacidade de decidir as tomadas de decisões a partir da análise de conjunto determinante sobre as possibilidades de ampliação do alcance do microcrédito e isso é incompatível com a sustentabilidade das instituições.

As cooperativas de crédito e as organizações tradicionais de microcrédito, especialmente as OSCIPs, nasceram e evoluíram em contextos jurídicos e organizacionais muito distintos. Apresentam trajetórias diferentes, mas propósitos similares, necessidades e mercados comuns que apontam para uma convergência de estratégias operacionais. Convergência que poderá levar a uma revolução nas microfinanças no Brasil.

Fundamentadas na cooperação e na responsabilidade mútua de seus membros, o marco legal das cooperativas avançou muito nos últimos anos, permitindo que se consolidassem como instituições financeiras. Por sua vez as OSCIPs operadoras de microcrédito, tiveram avanços normativos muito recentes e, mesmo assim, não têm o mesmo status jurídico e institucional, o que lhes reduz a capacidade de intermediação financeira.

As cooperativas se organizam em sólidos sistemas, compostos pelas unidades centrais e bancos cooperativos, capazes de interagir com o sistema financeiro nacional.

Até dezembro de 2004, o rol das cooperativas de crédito era composto basicamente pelas singulares organizadas por ramo de atividade ou de ofício, herança dos modelos tradicionais de cooperativismo. No final do ano passado, segundo dados do Banco Central, as cooperativas somavam 1.436 unidades sendo 475 de crédito rural, 286 de atividade profissional, 614 de empregados, 5 de vínculo patronal, 38 centrais, 1 confederação, 12 do tipo *Luzzati* e 5 de empreendedores e de livre admissão. Em abril de 2005, os números de cooperativas de micro e pequenos empréstimos e de livre admissão têm um salto e sobem para 16 e 41, respectivamente.

Com a Resolução nº 3.106/03, o Conselho Monetário Nacional resgatou e normatizou o regime de livre admissão, o que pode revolucionar o cooperativismo de crédito.

A democratização nas formas de organização ampliou as possibilidades de crescimento do número de associados e de cooperativas, especialmente em municípios, comunidades e áreas tradicionalmente sem ou com precárias estruturas bancárias. Nesses territórios, as cooperativas poderão agregar todo o contingente de micro e pequenos empreendimentos que buscam crédito e serviços financeiros em condições compatíveis com as suas necessidades.

Essas áreas e público fazem parte da estratégia operacional também das OSCIPs de microcrédito. É para aí que as estratégias do cooperativismo e das OSCIPs se convergem. Ambas necessitam, a cada dia, de preços mais competitivos. Portanto, deverão buscar a redução de custos, o que só será possível com a ampliação das operações e ganhos de escala. As cooperativas abertas e as de micro e pequenos empreendedores, livres de segmentação, deverão buscar nesses espaços os seus nichos de negócio, ampliando a concorrência.

Nesse sentido, as cooperativas poderão se consolidar como legítimos bancos regionais, vocacionados ao atendimento das necessidades dos territórios em que atuam, retendo e fazendo circular riqueza ali geradas.

Com o advento do PNMPO, as cooperativas e as OSCIPs poderão ter acesso a volumes maiores de recursos. Mas são as cooperativas que podem tirar as maiores vantagens. Dois fatores estruturais nas cooperativas permitem o aumento do número de associados. Primeiro, a maior diversidade de produtos, serviços e capacidade tecnológica de atendimento. Segundo a capacidade ociosa em muitas cooperativas, que oneram custos, mas estimulam a ampliação das atividades.

A sustentabilidade das microfinanças solidárias e o sistema Cresol de Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária atua nos três estados da região sul do país e busca ampliar o alcance social da oferta de um conjunto variado de serviços financeiros.

Neste contexto, o objetivo é compreender quais são e como funcionam os mecanismos sociais que promovem e induzem a sustentabilidade de uma organização de microfinanças solidária que gera um impacto positivo na vida dos seus beneficiários.

São estudados a estrutura e o funcionamento do sistema Cresol e suas articulações, bem como os mecanismos utilizados pela organização para aumentar a capilaridade do crédito e de outros serviços financeiros. As redes, constituídas na sua base por agricultores familiares, têm participação direta ou indireta nas organizações sociais locais, fomentam relações de confiança, reduzem os custos de transação e aceleram os fluxos de informação e inovação.

Esta rede social, na qual se estabelecem as inúmeras relações entre indivíduos e organizações e a concessão de programas que procuram responder às necessidades reais dos beneficiários são ingredientes fundamentais para a sustentabilidade de um sistema de microfinanças de proximidade.

CAPÍTULO 4 – CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DO ESTADO DA BAHIA

Figura 2 – CEAPE-BA e seus 30 anos



Fonte: Site do CEAPE-BA, (2016).

Em 30 anos de existência o instituto já liberou mais de 170 mil microcréditos a clientes individuais ou a grupo solidários, disponibilizando, em valores atualizados, mais de 500 milhões de reais. Ofereceu cursos e treinamentos direcionados à gestão de negócios e orientações personalizadas para a melhoria dos empreendimentos, além de realizar feiras que dão visibilidade aos produtos e serviços de seus clientes.

Desta forma, o CEAPE tem contribuído para a geração de emprego e renda, investindo no progresso do empreendimento, do cidadão e sua família. Assim, mais de 26.000

empreendimentos e 50.000 empregos foram fortalecidos. São iniciativas de homens e principalmente mulheres que trabalham por conta própria e que, através dos seus pequenos negócios, participam de modo significativo da economia de suas comunidades locais.

O Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Bahia CEAPE-BA, é uma entidade civil, sem fins econômicos, constituída em 25 de novembro de 1994. É dirigida por voluntários ligados as organizações empresariais e comunitárias de Feira de Santana.

Criado no calor das discussões sobre a geração de emprego e renda, no apoio a informalidade urbana como alternativa de superação da pobreza. E, viabilizar acesso ao microcrédito baseado na metodologia dos grupos solidários desenvolvida pela *Acción Internacional*.

Oferece a empreendedore(as) microcrédito para atividades produtivas e orientação para melhoria da gestão dos negócios financiados. Fortalece a capacidade financeira dos pequenos empreendimentos, alavancando as iniciativas, via acesso ao crédito.

Teve apoio inicial do UNICEF, através Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE) na parceria com o Movimento de Organização Comunitária (MOC). Contando com doações significativas da DISOP Bélgica obteve recursos emprestados para o fundo de crédito do BNDES, do BID e da Desenhahia. Por meio da Figura 3, podemos observar estatisticamente os valores de crédito concedido, liberados e o total de clientes beneficiados durante essa trajetória de trinta anos da instituição.

Figura 3 – Estatística dos 30 anos do CEAPE-BA



Fonte: Lima, Cristiano, (2024).

4.1 LINHA DO TEMPO DO CEAPE-BA

O trabalho, iniciado em Feira de Santana, expandiu-se para novas cidades, chegando a mais de 60 cidades da Bahia. Participa de organizações associativas que congregam instituições de microcrédito na Bahia e nacionalmente, filiado à ABOMCRED.

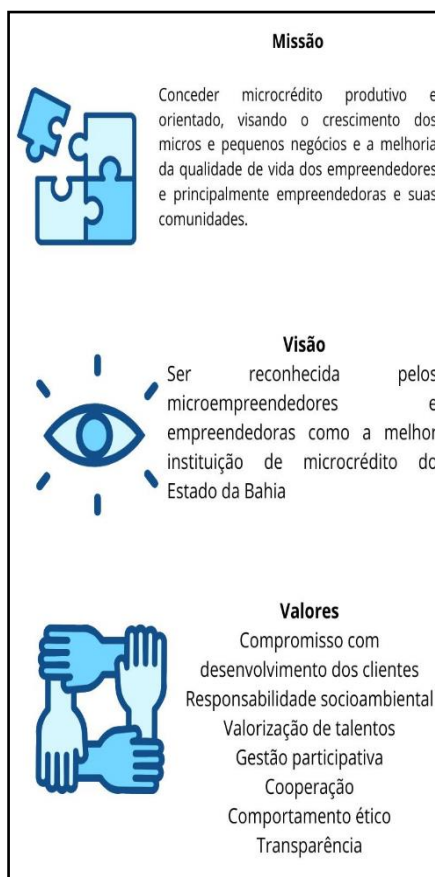
A DISOP Bélgica apoiou expansão, doando recursos para a infraestrutura e fundo de microcrédito. Contou com apoio do SEBRAE, do Ministério do Trabalho e Emprego e da Secretaria de Ciência Tecnologia e Inovação do Governo do Estado da Bahia (SECTI), entre outras.

Recursos para o fundo de microcrédito, obtidos sob a forma de empréstimos, foram fundamentais para o atendimento a uma clientela mais significativa ao longo da experiência, destacando a DESENBAHIA. A seguir, notemos a linha do tempo do CEAPE-BA.

- **1994** – Implantação
- **1998** – Abertura CEAPE em Alagoinhas-BA
- **1999** – Abertura CEAPE em Salvador-BA
- **2003** – Abertura CEAPE em Santo Antônio de Jesus-BA
- **2004** – Abertura CEAPE Camaçari-BA
- **2005** – Prêmio Itau de Apoio ao Empreendedor de Microcrédito
- **2007** – Prêmio Citi Melhores Microempreendimentos (Cliente – Antônio Gomes da Silva)
- **2011-2007** – Prêmio Citi Melhores Microempreendimentos (Cliente – Sílvia Teixeira Batista Alves Soares)

O quadro 2, nos apresenta a missão, visão e valores defendido pelo CEAPE-BA pensado para seus clientes.

Quadro 2 – Missão, Visão e Valores do CEAPE-BA



Fonte: Site do CEAPE, (2014)

4.2 PERFIL DA CARTEIRA DE CLIENTES

Os clientes são pequenos empreendedores e empreendedoras comprometidos com o crescimento dos seus negócios, seja ele formal ou informal. Representam uma enorme variedade de atividades nos setores de produção, comércio e serviços.

O perfil de destaque em sua carteira de clientes é de mulheres, na faixa etária de 35 a 49 anos, com empreendimentos que possuem de 05 a 09 anos de existência.

Os clientes do CEAPE são pequenos empreendedores que geralmente não estão integrados ao sistema formal de créditos, portanto sem acesso às facilidades de financiamentos

do sistema financeiro governamental ou privado. São homens e mulheres, integrantes, em sua maioria, de famílias de baixa renda que encontram no pequeno empreendimento familiar uma resposta às necessidades de sobrevivência.

As atividades econômicas desses empreendedores (as) são as mais variadas: produção (alimentos, vestuário, móveis, calçados, artigos de limpeza, cerâmica, bijuterias, bordados, couros, etc.); serviços (reparo de eletrodomésticos, reforma de móveis, conserto de automóveis, salão de beleza, fotografia, etc.)

Para atender cada vez mais pessoas e melhorar a qualidade de vida e relacionamento com seus clientes, a instituição conta atualmente com 5 postos de serviços e uma equipe técnica formada por 20 agente de créditos e pessoal da área administrativa-financeira totalizando 35 funcionários que torna possível o atendimento de 60 municípios da microrregião de Feira de Santana.

4.3 ATIVIDADES DIÁRIAS DO AGENTE DE CRÉDITO

PROMOÇÃO

É a divulgação do CEAPE-BA e dos serviços de crédito objetivando o ingresso de novos clientes e o fortalecimento da imagem pública da entidade com vistas à ampliação do apoio institucional e financeiro.

MEIOS

- **Institucional:** Mídia, entrevistas, palestras, comparecimento a eventos
- **Dirigida aos clientes:** *Folders*, jornais, revistas, rede sociais, rádio, reuniões de informações no CEAPE e na comunidade feita pelos técnicos em crédito.
- **Boca a boca:** Sensibilizando e instrumentalizando o cliente para trazer novos clientes através de visitas in loco aos microempreendimentos.

INFORMAÇÃO AO CLIENTE

A informação é feita por um agente de crédito ou um agente administrativo quando no escritório sede da instituição ou nos microempreendimento dos clientes e deverá constar:

- Definição da organização (O que é o CEAPE)
- Objetivo e finalidade

- A quem se dirige
- Áreas de abrangência
- Serviços oferecidos
- Microcrédito Orientado
- Linhas de microcrédito
- Forma de ingresso como cliente: grupos solidários ou cliente individual com avalista.
- O que é o grupo solidário e os critérios para sua formação.

FORMAÇÃO DE GRUPOS SOLIDÁRIOS

Os grupos solidários são formado por uma auto seleção dos seus membros, obedecendo à condição básica, qual seja, a de que as pessoas que vão se agrupar tenham relacionamento anterior, sejam e gozem de confiança recíproca. De 2 a 5 componentes que aceitarem a fiança solidária.

CRÉDITO INDIVIDUAL

No caso de o cliente optar por um microcrédito individual este se outorgará, necessariamente, com a participação de um avalista que deve preencher as condições necessárias.

CADASTRO

Preenchimento ficha cadastral pelo agente de crédito no escritório ou em campo com dados comerciais, bancários e pessoais dos potenciais clientes.

VISITA TÉCNICA

O Agente de crédito se desloca até o empreendimento do potencial cliente no bairro a fim de realizar uma entrevista visando conhecer melhor o negócio.

Através do preenchimento da FIBAE com os dados do negócio compras, vendas, lucro, despesas, etc.

ANÁLISE DOS MICROCRÉDITOS (COMITÊ)

Reunião entre técnico, coordenador e diretor-executivo para deferimento do crédito. A análise é feita estudando a viabilidade do negócio e os valores solicitados pelos potenciais clientes. São analisados os dados da FIBAE bem como concorrência, mercado, etc. Até chegar um consenso do valor de microcrédito a ser concedido. Se aprovado o crédito segue para o

trâmite administrativo.

TRÂMITE ADMINISTRATIVO

Emissão de contrato, emissão de notas promissórias para pagamento e boletos de cobrança com as datas para pagamento.

LIBERAÇÃO DE CRÉDITO

Assinatura contrato e depósito dinheiro conta do cliente.

RENOVAÇÃO CRÉDITO

Após analisar a pontualidade e a viabilidade do microcrédito o mesmo será renovado e passará novamente pelo mesmo processo, seguida liberado e valor do microcrédito poderá ser aumentado.

CAPACITAÇÃO

Após se tornar cliente tem a opção de passar pela capacitação oferecida pelo CEAPE-BA nas áreas de: Vendas, Compras, Custos, *Marketing*, Atendimento a clientes, etc.

Na Figura 4, podemos notar a visita do agente para concessão de microcrédito em uma feira livre.

Figura 4 – Visita para concessão de microcrédito a cliente em feira livre



Fonte: Site do CEAPE-BA, (2010).

4.4 REDE CEAPE

A partir da bem-sucedida experiência do Rio Grande do Sul, o Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e a *Acción Internacional* pensaram em estender o modelo para o resto do país, em especial para o Nordeste. Assim em 1989, formaram-se inicialmente os CEAPes do Rio Grande do Norte e Maranhão, sendo seguidos com o estímulo da então recém-criada Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), na década de 1990 pelo Distrito Federal e por outros estados da Federação. Tais centros desde logo passaram a contar com a assistência técnica e a coordenação da FENAPE, com o apoio financeiro do Unicef e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), além de parcerias com instituições locais, a exemplo do que ocorreu com o CEAPE-PE em relação à Fecomércio.

Desta forma já havia em 2000, trezes CEAPes no Brasil, todos eles institucionalizados como organizações civis e sem fins lucrativos, com estrutura pequena e atuando de forma similar, mas independente. Em março daquele ano, a FENAPE passaria a ser denominada CEAPE Nacional. Como a união faz a força, a união também fez a rede se fortalecer em torno de objetivos comuns, respaldada por uma filosofia de ação semelhante em todo o território nacional. Dentre esses objetivos comuns, destacam-se o de estimular a criação de novos centros e o de compartilhar uma assistência técnica nas áreas de metodologia e desenvolvimento organizacional, com foco na qualificação profissional.

Segundo o sociólogo Caio Márcio Silveira (2002), “A trajetória dos CEAPes é claramente evolutiva, com um crescimento progressivo ao longo de toda a década de 1990, atravessando diferentes conjunturas macroeconômicas”.

A Institucionalização do Projeto de Apoio a Atividades Econômicas Informais e de Mulheres e Famílias de Baixa Renda, iniciado em abril de 1986, com a assinatura de um termo de cooperação entre UNICEF, ADCE- e STAS – Fundo das Nações Unidas para a Infância e Adolescência, Associação dos Dirigentes Cristãos de Empresas e Secretaria de Trabalho e Ação Social do Rio Grande do Sul, com o apoio técnico da *Acción Internacional*, foi a célula inicial do CEAPE-RS ANA TERRA a primeira unidade do CEAPE no Brasil dando início assim a rede CEAPE Brasil.

Desde 1986, o Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e a *Acción Internacional*, contando com expressivo apoio do setor empresarial local, vinha promovendo a criação de organizações privadas, sem fins lucrativos, de desenvolvimento econômico e social em vários estados do país. Tais instituições eram executoras de programas de geração de

trabalho e renda para populações pobres, que desenvolvem atividade por conta própria num pequeno empreendimento.

Em abril de 1986, dois consultores, um representando a *Acción Internacional*, Valdir de Araújo Dantas, e outro representando a UNICEF, Arabela Estrela Rora, implantaram um projeto-piloto em três áreas periféricas da cidade de Porto Alegre: Ilha da Pintada, Beco do Adeler e Campo de Tuca. Nesse projeto, pela primeira vez no Brasil, utilizou-se a metodologia do Grupo Solidário, transferida da experiência da Rede *Acción* na América Latina, principalmente da Colômbia, onde o consultor Valdir Dantas havia trabalhado por mais de três anos com essa metodologia.

Um ano depois essa experiência se institucionalizou com a criação do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE-RS). A partir do êxito deste CEAPE, a *Acción* e UNICEF decidiram transferir a experiência para outros estados da federação. Surgindo então, 13 CEAPEs nos estados do: Maranhão, Rio Grande do Sul, Rio Grande do Norte, Pernambuco, Sergipe, São Paulo, Goiás, Paraíba, Pará, Bahia, Espírito Santo e no Distrito Federal.

Para coordenar o trabalho da Rede e prestar assistência técnica aos CEAPEs foi criada em 16 de agosto de 1990, a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), com sede em Brasília-DF.

4.4.1 Focalização

O microcrédito foi concebido para democratizar o crédito à parcela da população que não tem acesso aos serviços bancários incluindo em especial as mulheres. Por isso, volta-se, ao menos do ponto de vista conceitual, para os mais pobres. A evidência empírica, entretanto, mostra que existem tanto programas muito bem focalizados nos mais pobres, quanto aqueles com fraca focalização ou mal focalizados.

Para os citados analistas, a questão é estabelecer em que medida o microcrédito precisa estar voltado para as camadas mais pobres da população. Eles argumentam que há um relativo consenso sobre isso, embora existam posições extremadas, como a de que não se deve considerar o microcrédito como ferramenta eficaz de combate direto a pobreza, por isso exige políticas públicas e instrumentos específicos, há uma grande literatura que apresenta evidências sólidas, tanto das possibilidades efetivas de focalização, quanto do impacto do microcrédito na renda familiar dos beneficiários do microcrédito.

Em resumo, eles consideram que o microcrédito pode chegar aos mais pobres, existem mecanismos relativamente claros para isso e há dados que demonstram sua eficiência como instrumento para a superação da condição de pobreza. Havendo envolvimento estatal, transpondo a mera regulação, a ênfase na focalização nos mais pobres parece ser, assim, necessária.

4.4.2 Desenvolvimento Territorial, Local e Microcrédito

O desenvolvimento econômico local ou simplesmente desenvolvimento local foi um conceito criado por Muhammad Yunus, vencedor do Prêmio Nobel da Paz. A ideia é que, no desenvolvimento local, os atores da região sejam protagonistas na formulação de estratégias, na tomada de decisões e na hora de colocá-las em prática. Ao promover a inclusão social e fortalecer a democracia e a renda.

Yunus também revolucionou o modelo de concessão de microcrédito, uma das mais importantes ferramentas de desenvolvimento local, pois possibilita, com um investimento relativamente pequeno da sociedade, uma revolução na vida das pessoas que o recebem no caso proposto as mulheres microempreendedoras do CEAPE-BA.

Então, de forma geral, podemos dizer que desenvolvimento local envolve pelo menos seis importantes dimensões: a inclusão social, o fortalecimento e a diversificação da economia local gerando renda, a inovação na gestão pública, a proteção ambiental, o uso racional de recursos naturais e a mobilização social.

O processo de melhoria da qualidade de vida das pessoas, claro, não é de curto prazo. Ele precisa ocorrer de forma ampla e continua e isso leva tempo. Existe também o fato de que o conceito e as necessidades de desenvolvimento variam de lugar para lugar, então há como se ter uma metodologia muito rígida ou paradigmas imutáveis.

Do ponto de vista da organização da sociedade, um bom começo é implantar iniciativas, nos territórios ou microrregiões, que possibilitem a participação dos cidadãos, o efetivo controle da sociedade civil sobre a gestão pública e o fortalecimento de grupos sociais antes marginalizados nas esferas de tomada de decisão. Sendo assim o microcrédito promove inclusão das mulheres microempreendedoras bem como melhoria nas suas rendas e de suas famílias.

Possibilitar o protagonismo das pessoas e dos grupos minoritários passa necessariamente pelo oferecimento de oportunidades de renda, educação, trabalho, moradia

digna e saúde. Tudo isso sem tirar desses grupos o poder de ser protagonistas no processo e fazer suas próprias escolhas. Dentro deste contexto o desenvolvimento local nos bairros da cidade de Feira de Santana, promove o empoderamento das mulheres microempreendedoras na medida que fortalece suas rendas. O impacto do microcrédito neste local fortalece a renda das mulheres microempreendedoras em determinados bairros.

A ênfase no local e a análise do enraizamento das atividades produtivas no território é um tema que emerge com bastante força, através de pesquisas desenvolvidas em novos campos interdisciplinares tais como: a sociologia econômica, a economia geográfica e a geografia socioeconômica. Quanto à última, destaca-se a coletânea organizada por Lipietz e Benko (2000). Analisando enclaves produtivos ou distritos industriais em regiões distintas do planeta, os autores demonstram que esses novos centros de atividade conseguiram emergir e se manter competitivos ao longo do tempo, graças às suas próprias características internas: sua história, sua cultura, suas relações de proximidade. Neste sentido, Lipietz e Benko (2000, p.) pontuam que: “o espaço regional é formado por relações sociais passadas, ele é remodelado por múltiplas iniciativas dos atores que buscam tirar partido de um espaço humano dado, mas fazendo isso, transformam este espaço, modificando o campo de força”.

Os estudos da nova geografia socioeconômica vêm mostrar que o local não é apenas mais uma dimensão do desenvolvimento, e sim o *locus* privilegiado em que ocorre de fato esse desenvolvimento. O espaço local contém o passado (história), mas também as possibilidades futuras de construção de uma nova realidade, a partir da participação dos atores e do uso dos próprios recursos existentes no local (desenvolvimento endógeno). Stamer *et al.*, (1997), baseados nos estudos desenvolvidos pelo Instituto Alemão de Desenvolvimento, fortalecem este argumento, demonstrando que numa região a competitividade é criada por quatro fatores interdependentes: a competitividade no nível da empresa, que envolve sua flexibilidade, sua agilidade, sua qualidade e sua produtividade; o entrelaçamento entre as empresas; o entrelaçamento entre as empresas e as instituições de suporte; e a ação conjunta do Estado, do empresariado e de outros atores para aperfeiçoar o tecido institucional.

De fato, no cenário globalizado, a competitividade de uma região vai muito além do desempenho e das competências técnicas dominadas e das riquezas produzidas pelas empresas e instituições que possui; depende em grande parte do capital social gerado e mantido por ela. Conforme Putnam (1993), o capital social está relacionado à capacidade de uma determinada região de construir redes de reciprocidade e solidariedade cívica organizadas. Tais redes não se baseiam na riqueza monetária da região, mas, ao contrário, muitas vezes a riqueza provém do

desenvolvimento cívico. Dessa forma, o capital social é visto como um ingrediente vital para o desenvolvimento das regiões ou bairros.

Efetividade da ação das redes na promoção do desenvolvimento local sustentável. Esta dimensão permite a análise da contribuição da rede para a promoção do desenvolvimento local sustentável. Para tanto, as variáveis foram definidas a partir da adaptação de alguns critérios de sustentabilidade definidos por Sachs (2000): promoção econômica-tecnológica, melhoria das condições econômicas dos seus membros e outros beneficiários; inserção dos membros e beneficiários na economia local; capacidade de modernização e adaptação dos instrumentos de produção; relação com a pesquisa científica-tecnológica; promoção social; melhoria das condições de vida (saúde, educação, moradia, lazer, cultura) dos membros da rede e outros beneficiários; ampliação da coesão social e da sociabilidade entre os seus membros.

Destarte, podemos dizer que desenvolvimento local envolve pelo menos seis importantes dimensões: a inclusão social, o fortalecimento e a diversificação da economia local gerando renda, a inovação na gestão pública, a proteção ambiental, o uso racional de recursos naturais e a mobilização social.

O processo de melhoria da qualidade de vida das pessoas, claro, não é de curto prazo. Ele precisa ocorrer de forma ampla e continua e isso leva tempo. Existe também o fato de que o conceito e as necessidades de desenvolvimento variam de lugar para lugar, então há como se ter uma metodologia muito rígida ou paradigmas imutáveis.

Do ponto de vista da organização da sociedade, um bom começo é implantar iniciativas, nos territórios ou microrregiões, que possibilitem a participação dos cidadãos, o efetivo controle da sociedade civil sobre a gestão pública e o fortalecimento de grupos sociais antes marginalizados nas esferas de tomada de decisão. Sendo assim o microcrédito promove inclusão das mulheres microempreendedoras bem como melhoria nas suas rendas e de suas famílias.

Possibilitar o protagonismo das pessoas e dos grupos minoritários passa necessariamente pelo oferecimento de oportunidades de renda, educação, trabalho, moradia digna e saúde. Tudo isso sem tirar desses grupos o poder de ser protagonistas no processo e fazer suas próprias escolhas. Dentro deste contexto o desenvolvimento local nos bairros da cidade de Feira de Santana-BA promove o empoderamento das mulheres microempreendedoras na medida que fortalece suas rendas.

CAPÍTULO 5 - AS MULHERES

O CEAPE-BA, elabora cursos e palestras para os clientes principalmente as mulheres nas áreas de: *Marketing*, finanças e negócios, como podemos observar na Figura 5.

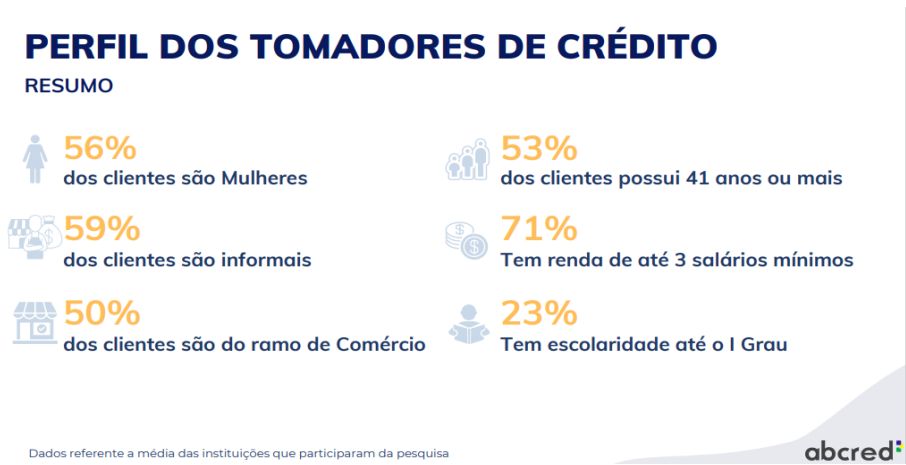
Figura 5 – Palestra com as Mulheres Tomadores de Microcrédito



Fonte: Site do CEAPE-BA, (2020).

Seguindo uma característica do microcrédito, o CEAPE tem em sua maioria um público constituído por mulheres, como notamos no Quadro 3.

Quadro 3 – Perfil dos Tomadores de Crédito do CEAPE



Fonte: Adaptado pelo autor (2024).

5.1 ACESSO AO CRÉDITO COMO DIREITO FUNDAMENTAL PARA MULHERES

Em um artigo publicado pela Rede de Informações do Terceiro Setor (RITS), o autor Paulo Martins argumenta ser o acesso ao microcrédito um direito essencial dos cidadãos brasileiros. Para fundamentar seu argumento, cita que a Constituição Brasileira estabelece, como um dos pressupostos do Estado de direito no país, o combate a toda sorte de exclusão social e a garantia de insumos materiais e direitos (subjettivos) a todo indivíduo.

Ele argumenta que o acesso ao crédito, da mesma forma que o acesso aos meios de telecomunicação, não se configuram imediatamente como um dos direitos pétéreos, são parcelas essenciais da existência daquelas. É uma fronteira que se não forem transpostas, impedirão ao indivíduo e à sociedade como um todo o gozo de seus direitos fundamentais, a garantia da constituição e manutenção de um patrimônio cidadão mínimo.

Quando se estende para o gênero feminino a lacuna de acesso ao crédito é uma barreira ainda maior sendo um desafio grande conseguir crédito para investir em seus negócios e fazê-los crescer visto que a discriminação é significativa.

Figura 6 – Cliente do CEAPE-BA no seu Estabelecimento em Feira de Santana



Fonte: Site do CEAPE-BA, (2014).

5.2 FOCO NAS MULHERES

Há algumas razões para ter mulheres como tomadoras seja vantajoso para um programa de microcrédito. Primeiramente, as mulheres em geral apresentam menor mobilidade, reduzindo o risco de o cliente pegar o dinheiro e sumir. Além disso, há também motivos culturais muito fortes, mulheres parecem ser mais sensíveis a punições sociais, como a hostilidade verbal. Evidências empíricas mostram também que as mulheres investem mais na educação e na saúde dos filhos do que os homens, por isso, um investimento social na família através da mulher tem uma maior probabilidade de aumentar o bem-estar familiar, fato importante a ser considerado se a ideia de um programa é melhorar as condições de vida das mulheres empreendedoras.

Ademais, as mulheres são geralmente menos favorecidas que os homens e, em muitas culturas, tem um status social inferior ao deles. Logo, o microcrédito seria uma ferramenta de redução das desigualdades de renda entre os sexos. As várias experiências de banco da mulher buscam financiar a chamada revolução feminina. No caso brasileiro, a maior escolaridade feminina e a crescente presença de famílias e a crescente presença de famílias chefiadas por mulheres na população tornam mais altos os impactos individuais e familiares da ferramenta creditícia.

Uma das características mais essenciais do banco indiano o maior na área de microcrédito *gramense Bank* é sua clientela predominantemente feminina (94%). Nas avaliações de microcrédito feita por Neri (2008) na América Latina foi observado que quem comanda os negócios são as mulheres; os homens, quando presentes, ficam observando da cadeira de balanço suas mulheres comandar as ações. São elas as verdadeiras protagonistas econômicas dos negócios da família. Nesse sentido, o microcrédito funciona como a fonte e financiamento da chamada revolução feminina. Seria isso válido no Nordeste, dada a imagem machista associada a região? Tomamos como exemplo uma fábrica de fundo de quintal na periferia de Fortaleza comandada por uma menina de 15 anos que empregava 14 pessoas, a maioria parentes. Isso reflete um pouco a força do empreendedorismo feminino no microcrédito.

Os dados sobre a performance dos clientes do microcrédito indicam que os negócios operados por mulheres em geral apresentam um crescimento relativo do lucro operacional acima dos gerenciado por homens. Outro dado, refere-se as despesas familiares das microempresárias que tem despesas menores que os microempresários. O consumo representa

um indicador importante do ponto de vista do bem-estar social, na medida que capta não só a situação de suprimento de necessidades presente como expectativas de cumprimento dessas necessidades no futuro. Em suma, o foco e o retorno superior obtido pelas mulheres no micro empreendimentos são um ponto a destacar no microcrédito nacional e também no local no caso do estudo do CEAPE-BA. Heuristicamente o microcrédito, em geral, funciona como a fonte de financiamento da chamada revolução feminina, que está ainda em sua fase inicial.

Originalmente, o produto de microcrédito surgiu para atender as especialmente as mulheres, ratificado por estudo que observou diferenças de renda entre os clientes do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos de Pernambuco CEAPE e dados de 2003 do IBGE/PNAD (Silveira Filho, 2005). Assim sendo, a hipótese é que o proprietário do micronegócio, se mulher, tem maior probabilidade de permanecer no sistema creditício como usuária de microcrédito.

Ratificando a hipótese sugerida, um estudo realizado por Faria Junior e Moura (2006) constatou que as mulheres apresentam menor probabilidade de evasão do sistema do que os homens. As proprietárias de microempresas tendem a recorrer com maior frequência a financiamento, ao se constatar que as mulheres necessitam mais de financiamentos do que os homens (Batista, 2003)

Para Watson e Dunfort (2007), as mulheres representam um menor risco de crédito do que os homens e, além das oportunidades econômicas auferidas, elas se beneficiam da criação de uma rede social e de um maior nível de empoderamento. Elas mostram que a estrutura dos grupos solidários oferece uma importante fonte de apoio mútuo, valorizando o coletivo, e que dificilmente as mulheres o teriam, caso não tivessem acesso aos serviços microfinanceiros. E por último, afirmam que quando a mulher controla as rendas e consegue obtê-las em valores pequenos e regulares, a saúde da família é afetada direta e positivamente beneficiando todos os seus membros.

As mulheres que participam dos grupos de aval solidário têm participação mais ativa nas ações comunitárias das aldeias às quais pertenciam. Essa foi a conclusão de Larence (1998), nas aldeias de Bangladesh, onde havia agência do *Grameen Bank* (Bando Indiano de Microcrédito). O aval solidário e as reuniões semanais entre o grupo permitem que as mulheres se apropriem de seu próprio trabalho e criem uma identidade social não associada o marido. Consequentemente, trocam experiências sobre produção e comercialização de uma forma diferenciada daquelas aprendidas com a família, o que contribuiu para a possibilidade de melhoria do empreendimento de cada integrante do grupo.

Na Figura 7, temos o depoimento de uma cliente que integra o *time* do CEAPE desde 2014.

Figura 7 – Depoimento do Cliente CEAPE-BA



Fonte: Site do CEAPE-BA, (2014).

A seguir, o depoimento da cliente CEAPE:

O CEAPE foi o responsável pela guinada em meu negócio. Fui indicada por uma amiga e com o dinheiro pude aumentar a renda do meu empreendimento.

5.3 A MULHER COMO AGENTE ECONÔMICO

Em pesquisa, Forte (2011, p. 142) nos alerta que: “A força da empreendedora mulher brasileira e da mulher colombiana o papel ocupado pela mulher no tocante ao desenvolvimento e à inclusão social são visíveis tanto em Bogotá como em Recife.” Por meio da pesquisa de campo, o referido autor Forte (2011), relata que o período de estada nas comunidades serviu de experiência única na intenção de tentar mensurar o impacto dos programas de microcrédito e da condição de agente de transformação da realidade da mulher.

O mercado informal na América Latina é responsável por boa parte dos empregos gerados. No caso dos negócios financiados pelos programas de microcrédito, as conclusões dessa pesquisa apontam para a constatação de que, via de regra, eles nascem na informalidade, e a posteriori tornam-se negócios formalizados. O índice de negócios formalizados na Colômbia há uma lei de incentivo a formalização que de fato outorga benefícios aos participantes, enquanto no Brasil o processo de legalização de uma microempresa pode levar até 190 dias. Faz-se necessária a reflexão sobre políticas públicas integradas que visem a reduzir os índices de burocratização do processo, com vistas a fornecer espaço para o fomento do espírito empreendedor e a criação de novos negócios, tão determinantes para o desenvolvimento de ambas as nações.

As marcas deixadas pelo processo de colonização em cada uma das sociedades trazem à luz questões importantes para as considerações desse trabalho. A maneira pela qual um dos países foi a colonização e a própria diferenciação feita entre a cultura católica e a ética protestante, no processo de acumulação de riqueza, é uma das vertentes que nos auxiliam na explicação de alguns dos fenômenos observados no campo. Ainda que a ideia do trabalho como punição, trazida pela concepção católica, seja forte na Colômbia o trabalho lá está mais associado ao prazer, ao sentir-se produtivo, do que no Brasil. A ética protestante e toda sua vocação para acumulação de capital deveriam ser mais presentes nos negócios das microempreendedoras brasileiras, mas ainda que o Brasil tenha uma população mais protestante do que a Colômbia, neste quesito as considerações apontam certa contradição. Os dados foram revelados quando evidenciaram a diferença entre colombianas e brasileiras quando a percepção da geração dos empregos. A sensação de *déjà vu* ao analisar os dados da pesquisa foi inevitável, quando *in loco* foi percebido o quão a cultura do crescimento e do desenvolvimento.

Um dos problemas levantados nesta pesquisa foi perceber o desenvolvimento das famílias a partir da inserção no mercado de trabalho através de seus micronegócios. Os dados apontam para a importância de renda na formação das famílias. As colombianas são em sua maioria, as responsáveis pelo gerenciamento de seus lares, enquanto para as brasileiras essa tarefa ainda pertence ao marido. Além do fator da geração de emprego, de serem chefes de família, os dados mostram que as colombianas destinam maior parte de seus rendimentos à escola particular de seus filhos do que as brasileiras. Ao observar esses dados, pode-se indicar que ao menos nesses quesitos, o impacto é mais evidente para a amostra colombiana.

No tocante ao desenvolvimento do negócio e ao impacto obtido pelo empréstimo do microcrédito, as conclusões apontam para uma significativa melhora de vida e um crescimento também significativo dos negócios financiados pelos Bancos.

No desenvolvimento do negócio, a principal contribuição para os sujeitos da pesquisa de Bogotá foi a libertação de rede de agiotagem que permeia a relação dos negócios informais. Envolvida na rede de agiotagem, quase a totalidade dos lucros obtidos com os negócios era utilizada para a quitação dos juros exorbitantes cobrados pelos agiotas. Ao concentrarem suas atividades em um único Banco, no caso o Banco Caja Social, houve significativa redução na procura pelas financeiras, que por sua vez, também cobram juros muito caros. A possibilidade do pagamento em grupo, bem como o pagamento em intervalos menores, favorece o giro do negócio e a consequente capacidade de pagamento.

Conforme Forte (2011), outro importante impacto alcançado com o empréstimo foi a aquisição de matéria-prima e o aumento do estoque. Além de a pesquisa ter apontado como primeiro destino do empréstimo a compra de materiais, ao longo das entrevistas foi revelada a preocupação por parte das entrevistadas de manterem-se atualizadas com as necessidades de sua clientela, tendo o aumento de estoque favorecido o crescimento do negócio, e em alguns casos, o aumento da margem de lucro.

Ainda para Forte (2011) o aumento da renda, também foi outro impacto oriundo do empréstimo. A renda familiar mensal, tanto em Bogotá como em Recife sofreu significativo acréscimo, o que proporcionou acesso à escola particular e ao sistema de saúde público-privado. Ainda que tenha sido percebido por elas o esforço dos governos em melhorar o acesso à escola pública, a garantia de um bom emprego e da mudança de classe social passa pelo sacrifício de pagar escola particular.

Nesta perspectiva, o desenvolvimento das liberdades passa pelo desenvolvimento da capacidade de ascensão e melhora da classe social. Esse aporte teórico permite entender, através dos resultados da pesquisa, que os resultados dos empréstimos ainda não os leva à chamada mobilidade social, pois os sujeitos de pesquisa estão em processo de saída do estado letárgico da miséria, nos níveis mínimos de civilidade e de inclusão social. Dada a conjuntura da América Latina e seu processo histórico desigual de distribuição de renda, faz-se necessário ressaltar a importância de programas que não visem ao assistencialismo, mas que de fato proporcionem trabalho e renda.

Outro dado indicado pelas conclusões do campo é que na Colômbia parte do empréstimo foi utilizada na construção ou melhora das casas. Como o núcleo do negócio está, em geral, inserido na residência das entrevistadas, o entendimento delas ao destinar parte do empréstimo a benfeitorias no imóvel é que estariam melhorando diretamente também as instalações e o crescimento do negócio. Na amostra brasileira, nenhuma das entrevistadas aponta-o como destino do empréstimo a melhoria física do ambiente do negócio ou de residência.

Uma das preocupações centrais deste trabalho foi compreender a relação entre capital social e capital econômico. O estreito que marca a junção das duas formas de capital foi percebido nos fortes laços alcançados com a consolidação dos grupos. Desde o ingresso como cliente no Banco até o monitoramento dos negócios, essa pesquisa auferiu não *loco* a contribuição do capital social.

Dados da pesquisa revelaram que a partir do momento em que tiveram suas forças unidas tendo como objetivo comum a obtenção do crédito, houve maior preocupação com a vontade e a capacidade do pagamento. Nesse momento deixa de existir a preocupação individual e passa a importar de maneira significativa a relação com o grupo. Em muitos momentos descasamento com a produtividade do negócio e a data do pagamento do empréstimo, o esforço do grupo é imenso no sentido de não deixarem seus nomes maculados nem tampouco serem impedidos de renovar os empréstimos.

A autonomia conferida pelo acesso ao empréstimo também foi percebida de forma latente ao longo das entrevistas. A autoestima, a sensação de estar inserida em um ciclo produtivo, de poder contribuir com a família (no caso do Brasil) e de chefiar a família (no caso da Colômbia), bem como ter afastado, a partir do início do negócio, a ideia de que sua vida jamais deixaria o patamar de extrema pobreza. O fato de estarem envolvidos com o empréstimo levou os grupos de mulheres a desenvolverem um espírito mais solidário, preocupando-se desde o pagamento em si até o andamento dos negócios e a troca de ideias com vistas ao crescimento das atividades.

O cenário do mercado de crédito da Colômbia e do Brasil e o consequente acesso dos microempresários ao sistema financeiro formal continuam limitados. A importância do segmento em termos econômicos e sociais, é latente e cresce em momentos de desaceleração da atividade produtiva.

As necessidades financeiras dos microempresários transcendem o crédito daí a importância complementá-lo com produtos de poupança e de seguros. Isso incrementa o potencial do instrumento financeiro para contribuir no desenvolvimento dos microempreendedores. O crescimento econômico dos dois países depende, em grande parte, do desenvolvimento, dos microempresários, tornando-se fundamental o avanço do processo de bancarização nesse segmento. Torna-se urgente desenvolver um sistema de qualificação para os projetos que estão na fase inicial, que vá além de discussão sobre o modo garantidor do empréstimo.

É importante desenvolver mecanismos criativos de associação de colaterais, para um acesso mais amplo ao crédito, através de mecanismos fiduciários. Fortalecer os mecanismos de

associativismo e melhorar as condições de negociação quanto aos fornecimentos, provedores e comercialização.

A continuidade dos investimentos na bancarização do setor será determinante para o avanço no combate à pobreza e desigualdade, sob a perspectiva de renda e o seu poder aquisitivo. Reconhecer que, no interior desse segmento, a alta flexibilização trabalhista ou a informalidade podem ser agentes dificultadores da capitalização e solidificação dos programas. Na Figura 8, a seguir, temos a cliente CEAPE-BA que foi ganhadora do prêmio de microempreendedoras do ano de 2021.

Figura 8 – Cliente CEAPE-BA e Ganhadora do Prêmio



Fonte: Site do CEAPE-BA, (2021).

5.4 MULHERES E O DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO E DESENVOLVIMENTO LOCAL

Conforme Sen (2018), o desenvolvimento se dá por meio de um processo de expansão das liberdades reais que as pessoas usufruem. O autor afirma que para se ter o desenvolvimento é necessária a ampliação de liberdades, isso porque, à medida que as pessoas têm as suas necessidades supridas, elas se tornam agentes econômicos e de transformação. Mulheres e o desenvolvimento socioeconômico e desenvolvimento local contribuindo assim, para o desenvolvimento.

Ainda para Sen (2018, p. 18), a liberdade é indispensável para o processo de desenvolvimento por dois motivos:

A razão avaliatória: a avaliação do progresso tem de ser feita verificando-se primordialmente se houve aumento das liberdades das pessoas, e 2) A razão da eficácia: a realização do desenvolvimento depende inteiramente da livre condição de agente das pessoas.

O autor percebe o desenvolvimento como um método de aumento das liberdades reais desfrutadas pelos indivíduos. A expansão da liberdade vista desta forma é apontada como: “(1) o fim primordial e (2) o principal meio do desenvolvimento” (Sen, 2018, p.). Ao passo que a pessoa se livra da situação de pobreza, ela ganha liberdades, oportunizando assim a geração do desenvolvimento. Cabe ressaltar que a conjuntura estabelecida na sociedade atualmente nega liberdades fundamentais a muitos. Em vários casos, a falta de liberdade está associada à pobreza econômica que priva o ser humano de atender suas necessidades básicas como: saúde, moradia, educação, alimentação, saneamento básico, etc. Já em outras situações, a ausência de liberdade está relacionada à falta de serviços públicos e assistência social. E em outros casos, a liberdade é transgredida na medida em que não se pode participar da vida econômica, social e política.

Segundo Moura (1998, p. 37), o termo desenvolvimento local sugere o “conjunto variado de práticas e de perspectivas e permite evidenciar questionamentos quanto ao sentido ou sentidos atribuídos à noção de desenvolvimento e aos atores e espaço de gestão deste”. Para a autora, a centralidade está em práticas de uma localidade na qualidade de regiões, cidades e/ou espaços menores.

Fauré e Hasenclever (2003) também pontuam que o desenvolvimento local constituiu diversas dimensões, a saber: econômicas, sociais, espaciais, culturais e políticas. Tais dimensões devido ao seu caráter dinâmico afeta a prosperidade, para além da taxa de crescimento do PIB. Isso é observado quando se analisam clusters aos quais apresentam melhorias nos quesitos de qualificações de competências, inovações, governança nas esferas público e privada, serviços, ampliação dos arcabouços institucionais visando a proteção de eventuais problemas e desafios no que tange o desenvolvimento local.

Fauré e Hasenclever (2007) ainda apontam que devem ser levados em consideração e destacados três fatores no conceito de desenvolvimento local: endogeneidade, territorialidade e referências às instituições. O primeiro se refere ao sentido de ver um potencial a ser explorado na localidade. O segundo diz respeito aos atores envolvidos na construção deste espaço, além dos dados físicos, deve-se considerar as pessoas envolvidas neste processo. Esses atores promovem interações entre eles. O terceiro e último concerne às instituições, que participam

do desenvolvimento local por meio do desempenho de inter-relações que são geradas a partir de princípios e das organizações.

Corroborando ainda com a ideia de endogeneidade, Costa (2001) afirma que o conceito de desenvolvimento local está aliado a um processo de expansão endógeno, isso porque fatores locais, como social, cultural e produtivo são essenciais. Este modelo é mais vulnerável as pequenas e médias empresas, isso porque a capacidade competitiva delas necessitam da disponibilidade de economias externas. Segundo o autor, surge daí a necessidade de focar o potencial de crescimento de caráter local. Assim com intuito de centrar o potencial de crescimento, instituições de apoio a estas pequenas e médias empresas surgem e se desenvolvem no mundo e no Brasil, com vistas não apenas de disponibilizar crédito, mas orientar o uso deste.

No que concerne a trabalhos referentes ao objeto de estudo, a Instituição Credisol de microcrédito e microfinanças, foram feitas algumas pesquisas como a de Gastaldon e Guglielmi (2010), em que se analisou comparativamente a geração de empregos das participantes do programa de microcrédito promovido pela instituição. O que se evidenciou foi que houve um aumento de microempreendedores atendidos pela Credisol no período analisado e um aumento também na geração de emprego por estes microempreendedores.

Já, Silva Albuquerque, Salvaro e Estevam (2014) analisaram as características socioeconômicas do acesso de mulheres ao microcrédito por uma instituição de microcrédito da região do extremo sul catarinense no período de 2002-2012. O trabalho evidenciou que a idade das tomadoras de crédito variam de 31 a 50 anos, geram não mais que três empregos em suas microempresas e a faixa de crédito aportada é acima dos R\$ 10.000,00.

Para Gallichio (2002), o andamento do desenvolvimento local tem relação com o território onde está inserido. O autor alerta que o território não se limita apenas ao espaço físico, mas sim a construção social deste espaço. Para ele, o conceito de local precede algo global. Assim, em sua visão, o crescimento ocorre de forma endógena com obtenção de recursos exógenos (investimentos, recursos humanos, recursos econômicos) e também com a capacidade de gerir os possíveis excedentes. Logo, o desafio está em buscar a forma de fazer a gestão dos recursos que passam e que ficam naquela localidade da melhor possibilidade possível.

Para o mesmo autor, o conceito de sociedade local tem duas condições: “[...] uma condição socioeconômica — a possibilidade de que os atores disponham e discutam a geração e o uso do excedente econômico ali gerado e uma condição cultural — sentirem-se pertencentes ao território, a identidade” (Gallichio, 2002, p. 79).

As percepções de Yunus na década de 1970 de que as mulheres modificam a realidade ao seu entorno corroboram com Sen (2000), isso porque para o autor elas são agentes de desenvolvimento e podem contribuir para a mudança social. Elas contribuem com “a melhora da sobrevivência das crianças” (Sen, 2000, p. 235). As mulheres possuem motivação para abrirem seus negócios e assim podendo contribuir para o desenvolvimento econômico e local. Existem vários impedimentos relacionados à inserção das mulheres em empregos ou na abertura de um negócio próprio.

Compreendendo tal questão, o estudo “Mulheres, Empresas e o Direito 2019: Uma década de Reformas”, realizado pelo Banco Mundial, concluiu que ao longo de sua carreira elas esbarram em leis e regras discriminatórias, fator esse que contribui para a falta de oportunidades igualitárias assim como pode acarretar longos impactos na inclusão econômica e participação destas, no mercado de trabalho. É notório que para buscar esta igualdade não basta apenas alterações nas legislações, mas estas podem ser importantes ferramentas para diminuir essas disparidades (Banco Mundial, 2019). Com a Figura 9, notamos a agente de crédito em uma visita técnica.

Figura 9 – Agente de Crédito em Visita Técnica



Fonte: Site do CEAPE-BA, (2014).

5.4.1 Empowerment das Mulheres

Hashemi *et al.*, (1996) estudaram o impacto das microfinanças sob o ponto de vista do empowerment das mulheres com base em oito indicadores, a saber: mobilidade, segurança econômica, habilidade de realizar pequenas compras, habilidade de realizar compras maiores, envolvimento na tomada de decisão sobre temas mais relevantes do lar, liberdade da dominação, consciência política e jurídica, e envolvimento em campanhas políticas e protestos. Segundo o critério aplicado pelos autores, uma mulher seria considerada “*empowered*” se cumprisse ao menos cinco dos oito indicadores.

Entre 1.225 mulheres pesquisadas em 1992, os autores concluíram que as participantes dos programas do *Grameen Bank* têm chances 7,5 maiores de serem “*empowered*”, se comparadas ao grupo de controle. No que diz respeito aos programas do BRAC, essa chance seria 4,5 vezes maior. Mkenelly e Dunford (1999) mostraram que, na Bolívia, mulheres envolvidas em programas de microfinanças tinham maior participação em grupos ou associações comunitárias e maior participação em ações de aconselhamento sobre saúde, nutrição e negócios.

Steele, Amin e Naved (1998), em estudo acerca dos impactos em empowerment e fertilidade sobre as mulheres, indicaram, em Bangladesh, uma maior utilização de contraceptivos dentre as envolvidas em programas de microfinanças do que nos demais grupos de analisados. Utiliza-se nesse texto o termo original do ‘inglês’ por tratar-se de um conceito mais amplo que o simples fortalecimento, uma tradução literal. O termo *empowerment* designa mais do que o simples fortalecimento, pois inclui uma ampliação da capacidade de influência de um segmento, o aumento da importância de sua autoridade, indica que um determinado grupo adquiriu mais poder, mais autoridade, e até mesmo legitimidade, perante a sociedade. Os 99 nascimentos não revelaram uma relação entre adesão aos programas e os índices de natalidade, no que os autores concluíram que há uma diferença entre o uso de contraceptivos e o desejo de concepção de fato.

A primeira etapa desse estudo foi realizada em 1993, com 6 mil mulheres entrevistadas, e depois refeito em 1995, com 4 mil mulheres, com relação ao uso de contraceptivos, as participantes mais antigas do programa BRAC (mais de quatro anos), apresentavam índices mais altos de uso de métodos contraceptivos (Hussain, 1998). Os créditos fornecidos aos homens, por meio do *Grameen Bank*, indicaram também o aumento do uso de métodos contraceptivos.

Todavia, Goldberg (2005) sugere cautela no uso desses dados, por necessidade de atualização e ampliação desses estudos. Com o empowerment das participantes de programas de microfinanças, a mulher passa a ter um novo papel em casa, seus filhos e marido passam a lhe dar maior autonomia e, segundo Pitt *et al.*, (2001), as condições de vida da família melhoraram quando as mulheres participantes de programas como BRAC e RD-12 passaram a controlar as finanças do lar. No que diz respeito aos aspectos nutricionais, Pitt *et al.*, (2001) detectou, em Bangladesh, um significativo impacto positivo sobre o nível de nutrição das crianças, em casos de tomada de empréstimos por mulheres. O caso torna-se relevante porque, analisados os empréstimos tomados por homens, não se encontrou impacto positivo estatisticamente relevante.

Para Pitt *et al.*, (2001), o estudo não só mostra o impacto na renda disponível dos tomadores de crédito, mas também a relevância em se analisar o empowerment da mulher na gestão desses recursos. Constata-se que as crianças, em um lar onde a mãe passa a tomar crédito, passam a se sentir melhor, muito em razão da priorização em dispêndios com escola e saúde para os filhos. “Outros trabalhos já vêm demonstrando que o efeito de programas de crédito focados em mulheres abrange, educação das crianças, gastos, controle de fertilidade e gestão do patrimônio” (Pitt *et al.*, 2001, p. 24).

Abaixo, temos a Figura 10 que evidencia o agente de crédito no momento de orientação ao cliente.

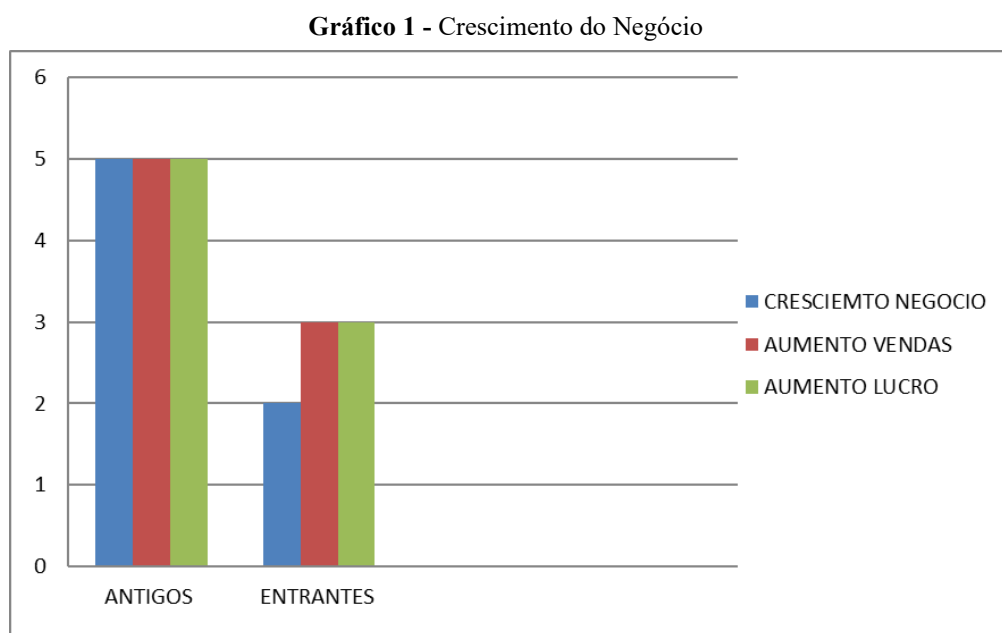
Figura 10 – Agente Crédito em Orientação ao Cliente



Fonte: Site do CEAPE-BA, (2020).

CAPÍTULO 6 - RESULTADOS DO MICROCRÉDITO: CONCEITOS E VARIÁVEIS

Com o Gráfico 1, observamos que as clientes tomadoras do microcrédito obtiveram melhores resultados em seus negócios.



Fonte: Lima, Cristiano, (2024).

Um dos aspectos a se avaliar no impacto do desempenho dos beneficiários do programa de microcrédito, neste caso as mulheres microempreendedoras do CEAPE-BA da unidade de Feira de Santana. Neste caso do estudo leva-se em consideração o desempenho medido em termos de fluxo. Começamos com uma análise detalhada do demonstrativo de resultados, faturamento, custos e lucro bruto.

O lucro bruto das clientes corresponde à diferença entre suas receitas operacionais – ou recebimento de vendas – e o custo das mercadorias vendidas – ou o pagamento com materiais –, ou seja, entre o faturamento total e o custo de aquisição dos insumos.

Lucro Operacional é o resíduo do lucro bruto descontado dos custos operacionais ou, visto por outro prisma, a diferença entre o faturamento e todos os custos diretos e indiretos envolvidos na realização da atividade do cliente. O lucro operacional corresponde à renda do trabalho dos clientes do programa, uma vez que consiste na renda disponível, fruto de cada empreendimento.

Outras receitas das famílias — além da renda proveniente do negócio do cliente, sua família ainda dispõe de rendas de fontes bem variadas como aposentadorias, transferências do governo, renda do trabalho de outros membros da família, etc.

Outras despesas da família — são despesas não relativas à manutenção do negócio, ou seja, relativas não, à pessoa jurídica, e sim ao lado pessoa física das clientes e demais membros da família como despesas com moradia, educação, saúde, alimentação, entre outros.

Capacidade de pagamento mensal e real — a capacidade de pagamento mensal corresponde o montante absoluto que está disponível para pagamento da prestação referente ao empréstimo.

Outra medida disponível na base de clientes do programa é a capacidade real, que corresponde, na verdade, a uma medida subjetiva atribuída pelo funcionário da OSCIP, e que inclui a capacidade mensal do pagamento, assim como critérios subjetivos baseados em outras informações observáveis, como qualidade dos controles administrativos.

Desempenho medido em estoque — ativos totais dos clientes — é a soma do ativo circulante que envolve o caixa do negócio, dinheiro em conta-corrente e poupança, contas a receber de terceiros e estoques — como o ativo imobilizado produtivo — que inclui imóveis, máquinas, utensílios e veículos, utilizados no negócio e os ativos da família que incluem terrenos, casa, e outros bens não utilizados diretamente no negócio e sim, pelo lado pessoa física do cliente e sua família.

Passivos totais — consiste na soma do passivo circulante que inclui os financiamentos em geral, tanto do programa de microcrédito do CEAPE-BA como de outras fontes, dívidas com fornecedores e adiantamentos de clientes, entre outras dívidas de curto prazo que envolve dívidas de prazo mais longo e os recursos próprios do cliente investidos no negócio, ou patrimônio líquido se o lado do passivo da média do balanço patrimonial dos x clientes da amostra.

Ao analisar o impacto do microcrédito na renda das mulheres empreendedoras e seus micronegócios foram levadas em consideração as variáveis coletadas nas fichas econômica e financeira dos clientes (FIBAE), observemos o quadro 4.

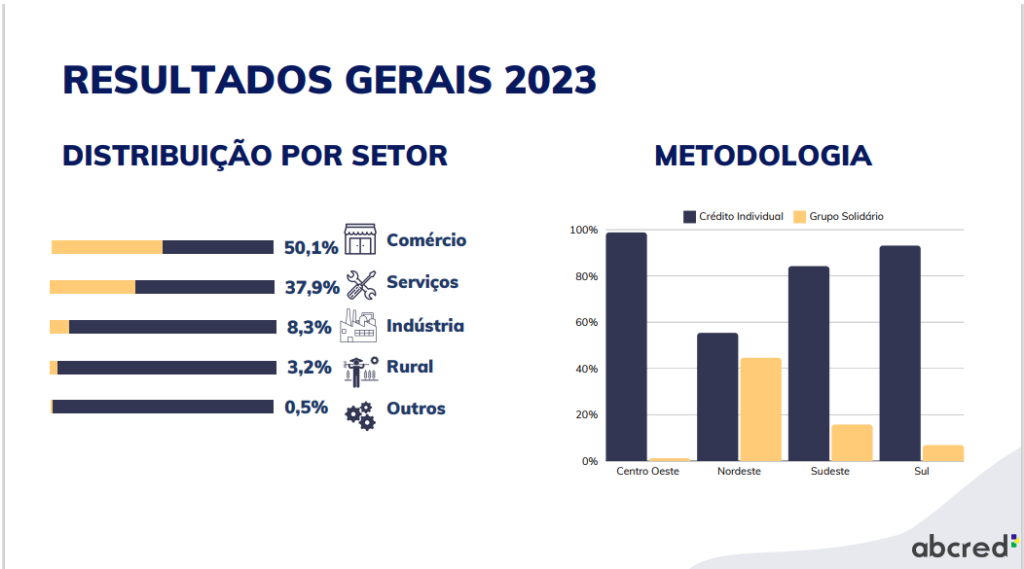
Quadro 4 – Variáveis do Microcrédito

Dados Cadastrais das Clientes	Dados Cadastrais do Empreendimento	Informações Econômicas e Financeiras do Empreendimento
Estado civil Número de Dependentes Escolaridade Bairro	Ramo de Atividade Ano de entrada como cliente no programa de microcrédito. Tempo de funcionamento do empreendimento. Setor de Atividade (Comércio, Serviços ou Indústria)	Vendas Compras Lucro Líquido

Fonte: Lima, Cristiano, (2024).

Seguindo um parâmetro global o setor de comércio e serviços domina a maioria dos clientes de microcrédito o CEAPE-BA segue esta tendencia, notemos o gráfico 2.

Gráfico 2 – Setores Beneficiados em 2023 pelo CEAPE



Fonte: Adaptado pelo autor, (2024).

6.1 AVALIAÇÃO DE IMPACTO NA QUALIDADE DE VIDA DAS MULHERES MICROEMPREENDEDORAS

Uma avaliação de impacto possui o objetivo de mensurar a eficácia de um programa. No caso de programas de microcrédito, geralmente o interesse deste tipo de estudo é medir se a concessão do crédito impacta positivamente no aumento da renda dos beneficiários, reduzindo

a pobreza. A metodologia utilizada compara os beneficiários, que compõem o grupo de tratamento, com as pessoas que não receberam o crédito, o grupo de controle, sendo que a diferença entre eles mostra o impacto do programa. Assim, o objetivo do capítulo é descrever o arcabouço teórico de uma avaliação de impacto e mensurar a eficácia do programa.

É relevante traçar uma diferenciação entre monitoramento e impacto, apesar de ambos serem relevantes para avaliar programas. Enquanto o monitoramento fornece informações relevantes para o gerenciamento, o impacto verifica se o estímulo oferecido pelos microcréditos realmente foi responsável pelo resultado dos beneficiários (Goldberg, 2005).

Nesse contexto, essas duas metodologias de avaliação acabam sendo usualmente confundidas, contudo, é preciso entender que uma comparação “antes e depois”, como é feita pelo monitoramento, ainda que seja útil, não fornece informações suficientes para determinar definitivamente o impacto de um programa (Goldberg, 2005).

Os programas de microcrédito possuem o referencial de que qualquer intervenção acarretará uma mudança de cenário na direção dos objetivos propostos, portanto, a avaliação de impacto atua mensurando em que medida isso ocorre, quando é verificado (Monzoni, 2006). Assim, “o impacto é medido pela variação, estatisticamente significativa, entre valores das variáveis que sofreram impacto de programa, e que são adicionais aquelas que ocorreriam na ausência de tal programa” (Monzoni, 2006, p. 102).

Uma vez que diversos fatores podem ter sido responsáveis tanto por resultados positivos quanto negativos, para analisar o impacto de um programa é preciso utilizar a comparação de desempenho entre aqueles que participaram do programa e os que não participaram (J-Pal, 2018). Para tal, é necessário encontrar um grupo de comparação composto por pessoas que sejam exatamente como os participantes do programa, com exceção do efeito do programa, algo que não é trivial (Goldberg, 2005).

O *Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab* (J-PAL), é um centro de pesquisa global formado por 161 professores filiados em universidades em diversos países, trabalha com a avaliação do impacto de projetos e programas desenhados para melhorar a qualidade de vida dos mais pobres. O setor financeiro da J-PAL mede o impacto dos serviços financeiros, produtos e inovações de processo, e tenta entender como o acesso a serviços financeiros pode ser usado como um mecanismo para reduzir a pobreza e estimular o desenvolvimento econômico. As avaliações são realizadas por meio da seleção aleatória de participantes, permitindo que seja desenvolvida uma avaliação aleatória (*Randomized Evaluation*).

As chamadas avaliações aleatórias são um tipo de avaliação de impacto a qual utiliza a metodologia específica de atribuição aleatória para criar um grupo de comparação, ou seja, é

um experimento aleatório. A característica que distingue essas avaliações das demais é a determinação aleatória dos grupos de controle e de tratamento antes do início do programa. Assim, visto que os membros dos grupos não diferem sistematicamente no início do experimento, qualquer diferença subsequente entre eles pode ser atribuída ao programa, e não a outros fatores (J-Pal, 2018).

Karlan (2001) argumenta que avaliações de impacto seguindo o escopo de comparação entre veteranos e entrantes dos programas ganharam popularidade por terem baixos custos e pela facilidade de implementação, além do fato de não ser necessário interagir com pessoas que não participaram do programa nem acompanhar os clientes ao longo do tempo, como em um estudo longitudinal. Nesse contexto, o autor diferencia os novos participantes como o grupo de controle, enquanto os participantes veteranos são o grupo de tratamento.

A metodologia desse tipo de estudo, ainda de acordo com o autor, utiliza dados de cortes transversais, e atribui as diferenças entre os grupos à ação dos programas, uma vez que os novos participantes receberam pouco ou nenhum tratamento, mas os veteranos receberam empréstimos. Limitações à coleta de dados Karlan (2001) elenca três grupos de problemas que permeiam avaliações de impacto as quais utilizam painéis de comparação entre novos participantes e veteranos, o que acaba limitando o uso dessa metodologia. O primeiro grupo de problemas está relacionado à evasão ou desistência de participantes dos programas. Essa saída de pessoas gera duas consequências: (a) o viés de amostra incompleta, no qual participantes que tiveram resultados abaixo do esperado ou resultados muito positivos, e deixaram de participar do programa, não são contabilizados na amostra de veteranos, o que pode tanto subestimar quanto superestimar a análise; (b) já o viés de atrito consiste em um grupo específico abandonar o programa, como, por exemplo, quando participantes mais ricos ou mais pobres, em conjunto, deixam o programa. Este viés também é destrinchado no trabalho realizado pelo J-Pal em 2018.

Além disso, o documento também aborda a limitação relacionada aos *spillovers* e ao cruzamento (crossover). *Spillovers* ocorrem quando os indivíduos do grupo controle são afetados pelo tratamento de alguma forma, enquanto o cruzamento acontece quando os indivíduos encontram uma maneira de serem tratados diretamente. Apesar disso, quando um estudo sofre *spillovers* e cruzamento, em certas circunstâncias ainda são possíveis produzir resultados válidos por meio de técnicas estatísticas. Em relação ao segundo grupo de problemas encontrados na elaboração de uma análise de impacto, tem-se o viés de seleção, o qual consiste em atribuir causalidade a um programa com seleção voluntária. Contudo, uma vez que os participantes se auto selecionam para participar dos programas, a avaliação com dados de corte

transversal supera essa questão, apesar de não conseguir compreender a dinâmica completa que envolve a decisão de participação.

Nesse sentido, os problemas que decorrem desse viés estão relacionados ao (a) timing de decisão, o qual é um viés de seleção que capta as razões pelas quais os participantes escolheram determinado momento para entrar nos programas, e ao (b) problema de seleção de pares, que ocorre quando os grupos formados possuem características qualitativas em comum, tal como quando os participantes considerados melhores são escolhidos primeiro e os menos qualificados são selecionados apenas num segundo momento.³¹ Por fim, o viés relacionado à dinâmica institucional gera o (a) problema da localização do programa, no qual o local escolhido para implementar o projeto pode possuir características positivas ou negativas que interferem nos resultados de avaliação, e o (b) problema de a mudança de requisitos para uma pessoa ser elegível o crédito.

Apesar das limitações citadas, o artigo apresenta soluções para possibilitar a realização da avaliação. Em relação à evasão inerente a uma avaliação de impacto transversal, a solução é possível por meio da alteração do grupo veterano para incluir aqueles que desistirem, ou alteração do novo grupo de membros para incluir apenas aqueles que se espera que permaneçam. A primeira abordagem é considerada melhor pelo autor por resolver ambos os problemas, enquanto a segunda abordagem requer algum trabalho econométrico e resolve apenas o segundo problema. No entanto, os vieses de seleção e dinâmicas institucionais são mais difíceis de contornar. É necessário ter uma sólida compreensão do processo de seleção, ambiente econômico e dinâmica institucional para ser coerente atribuir as descobertas de um estudo de impacto a determinado programa (Karlán, 2001).

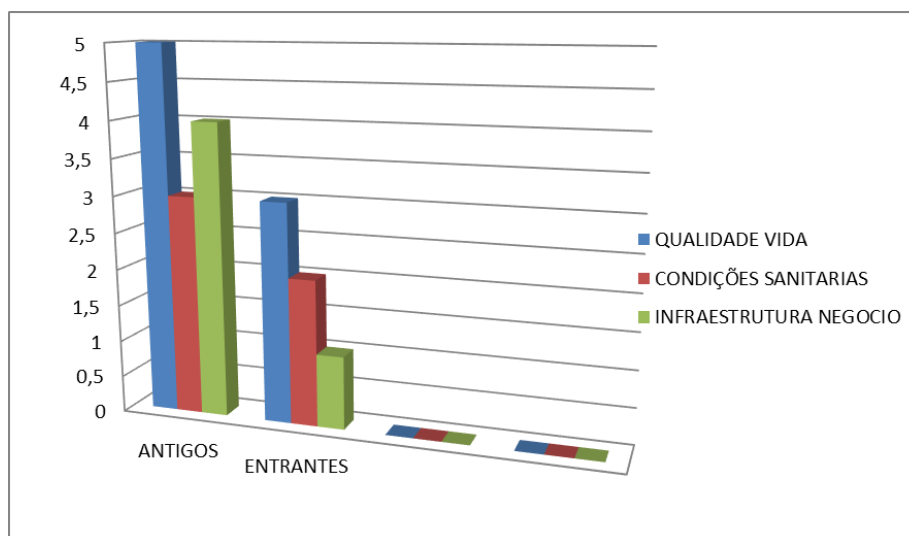
O universo de publicações sobre microcrédito é de tamanho descomunal. No entanto, grande parte da pesquisa investiga a sustentabilidade econômica e financeira das instituições de microfinanças. Um conjunto mais restrito procura avaliar o impacto de programas de microfinanças sobre outras variáveis que transcendem a própria instituição e que são, afinal, na maioria dos casos, objetivo último destes mesmos programas. Essas avaliações de impacto cobrem desde variação em renda, redução de pobreza, fortalecimento da mulher, consumo de alimentos, segurança econômica, oportunidades de capacitação técnica profissional, escolaridade, acesso aos serviços de saúde e nutrição até mudanças nas relações sociais e políticas de uma comunidade. Com base nesse claro diagnóstico, duas publicações recentes apresentam revisão de pesquisas sobre avaliação de impacto de programas de microfinanças no mundo inteiro.

O primeiro trabalho, elaborado por Littlefield *et al.*, (2003) é uma publicação do CGAP — o boletim *FocusNote* de janeiro de 2003 — que contextualiza microfinanças nos instrumentos alternativos para o cumprimento das “Metas de Desenvolvimento do Milênio”, uma iniciativa das Nações Unidas. O segundo trabalho, de dezembro de 2005, financiado pela Grameen Foundation USA e escrito por Nathanael Goldberg, cobre as pesquisas mais significativas sobre avaliação de impactos em microfinanças até metade de 2005 e foi concebido na calda dos debates promovidos no âmbito do Ano Internacional do Microcrédito, outra iniciativa da ONU.

O denominador comum de todas essas referências consiste na seguinte pergunta: será que microfinanças realmente funciona como instrumento de geração de renda e de redução de pobreza? A primeira constatação é de que este tipo de pesquisa cresce em importância a cada dia e a qualidade, e rigor dos estudos variam muito.

Copestake *et al.*, 2001, apresenta três grupos em que pesquisas de avaliação de impacto podem se dividir e que categorizariam os trabalhos da revisão de Goldberg: pesquisas com elevado rigor acadêmico, especializada e cara; interpretações e monitoramento de rotinas e estudos qualitativos, com perfil mais voltado à pesquisa de mercado do que acadêmica; e pesquisas rigorosas o bastante para merecerem credibilidade e baratas o suficiente para se viabilizarem economicamente.

As clientes antigas que tomaram microcrédito no CEAPE, tiveram uma melhor qualidade de vida e de seus negócios ao longo do tempo, em relação as clientes novas (entrantes) que tomaram microcrédito em menos tempo, conforme podemos avaliar no gráfico 3.

Gráfico 3 - Qualidade de Vida

Fonte: Lima, Cristiano, (2024).

6.1.1 Monitoramento *versus* Impacto

Primeiramente, é necessário distinguir conceitualmente o que é uma avaliação de impacto. Em muitos casos, a avaliação de impacto é confundida com o monitoramento, por mais complexo que seja, dos resultados de um programa. O *Grameen Bank*, por exemplo, premia suas agências com até cinco estrelas: três relacionadas ao seu desempenho financeiro e duas a medidas de impacto social, sendo estas últimas: (i) se crianças em idade escolar em famílias de empreendedores participantes do programa estão na escola e (ii) se estas famílias cruzaram a linha de pobreza. Para facilitar este monitoramento, o *Grameen* desenvolveu dez indicadores que, quando observados de maneira coletiva e positivamente, há indicações fortes de que a família deixou o limite da pobreza.

Desde 1999, o *Grameen* vem acompanhando o progresso de seus clientes em relação a esses dez indicadores e pode relatar que 55% dos participantes estabelecidos, entendidos como participantes com pelo menos cinco anos de programa cruzaram a linha de pobreza no fim de 2004 (Goldberg, 2005). Pode haver controvérsias sobre determinação de linha de pobreza ou se os dez indicadores são representativos ou suficientes, mas, sob o ponto de vista de gestão, o fato é que no programa do *Grameen* há um efetivo monitoramento de dados que toda instituição de microfinanças deveria ter. No entanto, mesmo que uma família contemple positivamente todos os dez indicadores, sem dados contrafatuais – o que aconteceria com esses clientes sem a presença do *Grameen* – ainda não se pode creditar o programa por todo esse feito, ou seja,

não podemos afirmar que o programa de microfinanças do Grameen funciona efetivamente como instrumento de redução de pobreza.

Entre outras possibilidades, a economia de Bangladesh pode estar crescendo mais do que a taxa de fertilidade, o que efetivamente é o caso nos últimos anos. Portanto, parte – ou mesmo o todo – desse esforço de redução de pobreza deveria ser creditado à economia de Bangladesh e não ao *Grameen Bank*. Análises e comparações “antes-e-depois” indicam, mas não garantem informações suficientes para a determinação definitiva do impacto do programa. Diferentemente de monitoramento, avaliações de impacto devem medir se há variação estatisticamente significativa entre valores de variáveis que sofreram impacto de programa e que são adicionais àquelas que ocorreriam na ausência de tal programa. Para detalhe desses indicadores ver (Goldberg, 2000).

Grande parte dos estudos de impacto, isolam o efeito da economia comparando o desempenho dos clientes com o desempenho de não clientes. Nesse sentido, o grupo de clientes deve apresentar incremento de renda maior do que o de não-clientes para podermos garantir efetiva contribuição do programa. A seguir apresentamos os casos mais emblemáticos de avaliação de impacto feitas no mundo inteiro. Nesse contexto, quando pertinente, procuro apresentar os dilemas, os méritos e as limitações de cada metodologia. Como não poderia deixar de ser, começo por Bangladesh.

6.2 AVALIAÇÕES DE IMPACTO DOS PROGRAMAS DE MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO

Goldberg (1998) pontua que, o primeiro trabalho sobre o tema foi *Credit for the Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh* (1988), escrito por Mahabub Hossain. O *Grameen Bank*, criado em 1976, é uma das mais tradicionais instituições de microfinanças e seu alcance e seus resultados atraem atenção do mundo inteiro até hoje, incluindo, evidentemente, avaliações de impacto em suas operações. Nesse trabalho pioneiro, Hossain observou uma renda familiar média 28% maior entre os participantes do *Grameen*, em comparação com a renda média de famílias não participantes nas vilas onde o *Grameen* atua e 43% maior do que a renda média de não participantes de outras vilas. O mesmo fenômeno acontece para gastos per capita em alimentação e vestuário: os participantes do *Grameen* gastam 8% a mais em alimentação e 13% a mais em vestuário do que os não participantes que vivem nas vilas onde o *Grameen* opera, e 35% mais em comida e 32% mais em vestuário do que a

média familiar em outras vilas onde o *Grameen* não opera. Uma das conclusões aparentes é a de que as atividades do *Grameen* afetam o grau de pobreza nas vilas em que atuam como um todo, e não somente entre as famílias participantes do programa.

Segundo Littlefield *et al.*, (2003), um dos indicadores desse fenômeno é aumento de salários nas vilas onde o *Grameen* atua. Por último, há evidência estatística de que os membros do *Grameen*, em situações de crise, buscam se socorrer com suas próprias poupanças em vez de se endividar. O autor alerta para o provável superdimensionamento desses resultados, na medida em que os participantes do *Grameen* eram mais jovens e de maior escolaridade que os não participantes. Essa observação pode levar-nos a deduzir que os participantes do programa estão, em média, em nível de pobreza menos dramático. Esse fato já nos faz listar uma primeira restrição metodológica nesse tipo de estudo - que se repete com frequência em outros estudos - e que pode limitar suas conclusões: as diferenças - aqui no caso as diferenças socioeconômicas - entre grupo de tratamento e grupo de controle.

Por outro lado, na amostra colhida por Hossain, em 1988, apenas 55% eram mulheres, enquanto hoje as mulheres representam 96% das operações do *Grameen*. Se considerarmos um ganho marginal em redução de pobreza na troca destes 41% pontos percentuais de diferença de homens para mulheres, poderia afirmar que os resultados estão subestimados. Em 1996, Helen Todd, em seu livro “*Women at the Center*”, apresentou os resultados de uma pesquisa participativa que fez em dois anos de convivência em vilarejos onde o *Grameen* tinha operações.

Mesmo com uma pequena amostra de 40 participantes e 24 famílias como grupo de controle, Todd pôde chegar às conclusões de que: (i) 57% dos que participam do programa deixaram a condição de pobreza contra apenas 18% no grupo de controle; (ii) apenas 15% de famílias participantes poderiam ser classificadas como de extrema pobreza, contra 54,5% entre os não participantes; (iii) todas as meninas de famílias participantes tinham algum grau de escolaridade, contra 60% entre as meninas do grupo de controle; e (iv) 81% dos meninos das famílias *Grameen* estavam na escola, contra 54% nos domicílios que não participavam do *Grameen*. As conclusões de que o programa gerava maior grau de escolaridade para seus participantes e que esse grau era ainda maior para as meninas foi apresentada pelo economista do Banco Mundial Shahidur Khandker, em 1998, na publicação *Fighting Poverty with Microcredit*.

O tema ainda teve prosseguimento com um artigo relacionado do mesmo Khandker, em co-autoria com Mark Pitt, economista da *Brown University*, intitulado *The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants*

Matter?, no mesmo ano de 1998. A pesquisa, talvez a mais citada avaliação de um programa de microcrédito, teve relevância já que foi a primeira séria tentativa de gerar um verdadeiro e preciso estudo do impacto do microcrédito contemplando viés de seleção e escolha não aleatória, ou quase experimental.

O trabalho, conduzido entre 1991-1992 e informalmente referido como a “mãe de todas as pesquisas”, baseou-se em dados coletados pelo Banco Mundial e pelo Bangladesh *Institute of Development Studies* (BIDS) de quase 1.800 domicílios de 87 vilarejos, em zonas rurais, atendidos por três programas de crédito com grupos solidários em Bangladesh: o *Grameen Bank*, o BRAC e o Programa RD-12, da agência governamental Bangladesh *Rural Development Board*. O objetivo da pesquisa “era avaliar o impacto dos programas no comportamento domiciliar em seis variáveis dependentes: as ofertas de trabalho masculina e feminina, as escolaridades de meninos e meninas, e em gastos de consumo e ativos nos domicílios”.

O “desenho da pesquisa cobria um grupo de domicílios que tinha a escolha de entrar em um dos programas e que poderia ter seu comportamento alterado como resposta ao programa, e um grupo de “controle” (aspas por conta do autor) ao qual não foi dada a escolha de entrar no programa, mas cujo comportamento também foi medido.” A amostra também continha um grupo de domicílios (o grupo de “controle”) em vilarejos sem acesso a nenhum dos programas. Os autores concluem que “o crédito tem um significativo efeito sobre o bem-estar dos domicílios mais pobres em Bangladesh, e esse efeito é maior quando a mulher é a participante do programa”. Crédito oferecido a mulheres “afetam significativamente os seis comportamentos analisados, enquanto para homens só afeta uma das seis variáveis”. “Como exemplo, a “variação de gastos de consumo domiciliares aumentou em 18 *takas* para cada 100 *takas* emprestados para as mulheres, e somente em 11 *takas*, quando quem tomava o empréstimo era o homem” (Khandker e Pitt, 1998).

Os resultados dessa pesquisa encorajaram a comunidade de acadêmicos que estudam microfinanças ao demonstrar uma gama de impactos positivos sobre os clientes e suas famílias. Felizmente, mais do que encerrar o debate sobre a efetividade de programas de microfinanças, o artigo de Khandker e Pitt apenas acendeu a discussão. Jonathan Morduch, economista da *New York University*, respondeu à pesquisa de Khandker e Pitt por meio do artigo: *Does Microfinance Really help the Poors? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh* (1998), citando sérias preocupações com o modelo e dados por eles utilizados. O principal questionamento de Morduch, que teve acesso à mesma base de dados, refere-se a um viés de locação inicial (escolhas dos domicílios participantes) que revelou uma diferença de perfil entre o grupo de tratamento e o de “controle”. Segundo ele, em tese, as três IMF teriam limitado a

participação na pesquisa somente para aqueles com menos de metade de um acre de terra, quando, de fato, entre 20 a 30% dos clientes estavam acima dessa linha de corte, o que não acontecia para o grupo de “controle”, cuja linha de corte tinha sido rigidamente aplicada (Morduch, 1998).

O resultado, contudo, confirmou o resultado de Pitt e Khandker no sentido de que os serviços de microfinanças levam a uma menor volatilidade do consumo de alimentos conforme as estações (consumo que é menos variável ao longo do tempo). Na réplica à Morduch – na verdade, um excelente duelo de *papers* - PITT argumentou que a crítica sobre o equívoco dos domicílios escolhidos estava fora de contexto, pois o alvo das IMF eram as terras cultiváveis; portanto, era esperado que muitos participantes tivessem mais do que metade de um acre total de terra. (Pitt, 1999)

Essa réplica não fez sossegar Khandker, que redesenhou a pesquisa de 1998-1999, e voltou a campo em 2001-2002. Em *Micro-finance and Poverty – Evidence Using Panel data from Bangladesh* (2005), Khandker introduziu um painel longitudinal, com dados de dois períodos e categoricamente afirmou que “há suficientes razões que demonstram a importância das microfinanças”. O artigo de 2005 de Khandker é considerado como a mais confiável avaliação do impacto de um programa de microfinanças até o momento.

Khandker (2005) calculou que a cada 100 takas adicionais de crédito para mulheres os gastos familiares anuais aumentaram em mais de 20 takas: 11,3 *takas* em gastos com alimentação e 9,2 *takas* em gastos com itens não relacionados à alimentação. O resultado encontrado foi maior do que aquele medido no primeiro artigo. Nesta versão, Khandker mediu o efeito cumulativo do empréstimo e concluiu que o retorno dos créditos ao longo do tempo diminui, o que é de esperar, pois não há surpresa no fato de que um típico cliente vivencie um maior impacto dos primeiros empréstimos e que o retorno diminua ao longo do tempo. De cada 20,5 takas de aumento em consumo derivado do crédito de 100 *takas*, 4,2 *takas* advieram do atual empréstimo (1998-1999) e 16,3 *takas* vieram de empréstimos passados entre 1991 e 1992 (Khandker, 2005).

Com o benefício do painel, Khandker comparou níveis de pobreza em 1991-1992 e 1998-1999 e achou que a pobreza moderada em todas as vilas declinou em 17 pontos percentuais: 18 pontos em vilas com o programa e 13 pontos em vilas não atingidas pelo programa. Entre os participantes do programa, e que tinham sido membros desde 1991/1992, o nível de pobreza declinou mais de 20 pontos percentuais – aproximadamente 3 pontos por ano.

Khandker estimou que mais da metade dessa redução é diretamente atribuída às operações de microfinanças, e que o impacto é maior para a extrema pobreza do que para a

pobreza moderada — 2,2 pontos percentuais por ano e 1,6 ponto percentual por ano, respectivamente (Khandker, 2005).

Ele ainda demonstrou que as microfinanças também diminuem pobreza entre aqueles que não participam do programa (pobreza moderada em 1,0 ponto percentual e pobreza extrema em 1,3 ponto percentual por ano), os quais são beneficiados pela melhoria na atividade econômica como um todo. Baseado nesses dados, ele concluiu que as operações de microfinanças contribuem com 40% da redução total da pobreza moderada na área rural de Bangladesh. (Khandker, 2005).

6.3 OUTRAS AVALIAÇÕES DE IMPACTO

Muitas instituições de microfinanças (IMF) fazem avaliações periódicas de seus impactos, em geral, com o apoio de seus doadores. Essas avaliações tendem a ter menor rigor do que a que vimos até aqui, principalmente pelo fato de que a continuidade do fluxo de recursos destes mesmos doadores pode estar condicionada aos resultados dessas avaliações. No entanto, alguns exemplos destes trabalhos estão descritos abaixo:

6.3.1 CARD, Filipinas

Em 1997, Mahabub Hossain e Catalina P. Diaz avaliaram o impacto do programa de microfinanças do *Center for Agriculture and Rural Development* (CARD), nas Filipinas. O estudo, que gerou a publicação *Reaching the Poor with Effective Microcredit: Evaluation of a Grameen Bank Replication in the Philippines*, aponta uma geração de receitas 3,5 vezes maior dos empreendimentos de clientes antigos em relação aos dos novos clientes.

Mostra também que os clientes antigos diversificaram suas fontes de receitas. Para os autores, a análise dos dados coletados de uma amostra de 133 tomadores de empréstimos sugere que para as microempresas financiadas com crédito do programa, a produtividade do trabalho foi maior do que o salário pago e a taxa de retorno maior do que os juros cobrados pelo empréstimo. O crédito também contribuiu para um incremento de 25% da renda familiar (Hossain e Diaz, 1997).

6.3.2 *Association for Social Advancement (ASA), Bangladesh*

Além dos vários trabalhos já citados em que instituições de microfinanças de Bangladesh são objeto de pesquisa, vale lembrar o estudo *Impact Assessment of ASA*, realizado, em 1997, por pesquisadores externos, sob comando de Michael Brüntrup, a pedido de um consórcio de doadores da *Association for Social Advancement (ASA)*. O estudo analisa um grupo de 483 famílias, incluindo clientes antigos e recentes da ASA, além de um grupo de controle composto de famílias não relacionadas à instituição.

O estudo demonstra que as receitas obtidas pelos membros da ASA crescem duas vezes mais rapidamente e que ocorre acúmulo de 56% a mais de bens do que o observado no grupo de controle. Além disso, clientes antigos empregam trabalhadores externos 35 dias por ano, em média, o que significa 40% a mais que os clientes mais novos, e cerca de duas vezes mais que a média do grupo de controle. Mostra-se também a correlação entre a participação de famílias na ASA e o controle crescente de seus bens por parte das mulheres (Goldberg, 2005).

6.3.3 *BRAC, Bangladesh*

O Bangladesh Rural *Advancement Committee (BRAC)* possui uma equipe interna de pesquisa e avaliação de impactos das suas atividades. Dois dos seus estudos merecem destaque: Hossain em 1998, que dá seguimento à avaliação de impacto realizada por Mustafá *et al.*, em 1996. Entre o primeiro e o segundo estudos de impacto, dos membros do grupo de controle tornaram-se clientes de IMF, dos quais 15 da BRAC. Apenas estes últimos foram desconsiderados no segundo estudo, o que pode ter subestimado os impactos positivos, já que os outros 53 membros, cerca de um quarto do grupo de controle, obtiveram serviços financeiros semelhantes de outras instituições que não a BRAC.

Alguns dos impactos significativos apresentados no segundo relatório de impacto pela participação na BRAC foram: a quantidade de bens acumulados pelos membros do BRAC chegou a 380% mais do que a das famílias do grupo de controle, e os ganhos líquidos foram 50% maiores. Os bens acumulados desconsideram aquisição de terras. Os membros da BRAC acumularam o dobro de poupança do que o grupo de controle. A porcentagem de famílias relacionadas à BRAC com acesso a latrinas sanitárias cresceu de 9% em 1993 para 26% em 1996, enquanto que no grupo de controle esse número caiu de 10% para 9%. No segundo relatório, 68,6 % das famílias do grupo de controle estavam abaixo da linha de pobreza, contra 52,1% das famílias relacionadas à BRAC. Além disso, somente 27% das famílias relacionadas

à BRAC mantinham-se na faixa de extrema pobreza contra 37,2% do grupo de controle (Goldberg, 2005).

Apesar dos bons resultados medidos, a análise dos dados de impactos quando realizada no nível de subgrupos mostrou que os clientes mais pobres da BRAC se beneficiavam menos do programa. Essa constatação levou a BRAC a estabelecer parceria com o programa *Income Generation for Vulnerable Groups Development* (IGVGD), com o objetivo de atingir o público mais pobre dentre os pobres (*hardcore poor*). Nessa parceria buscava-se dar a famílias dependentes de doações de alimentos o acesso aos programas de microcrédito. Os participantes são selecionados com base em três critérios: priorizam-se famílias lideradas por viúvas ou mulheres que possuem menos da metade de um acre de terra e renda mensal menor que US\$ 4,50. Inicialmente, das famílias participantes do IGVGD, apenas 44% eram comandadas por mulheres, o que mostra certa maleabilidade na aplicação dos três critérios.

Os participantes do IGVGD continuam a receber doações de grãos até completar os seis meses iniciais de treinamento em cultivo de vegetais e criação de animais. Após a conclusão do treinamento, os participantes recebem um primeiro empréstimo de cerca de US\$ 40, que deve ser pago à mesma taxa de juro dos clientes convencionais da BRAC. Um ano depois, podem solicitar empréstimos de US\$ 64, quando se espera que já tenham se consolidado como clientes regulares de IMF, dentre elas a própria BRAC.

Cerca de dois terços dos participantes do IGVGD fazem essa transição. Entre os resultados mais expressivos está um crescimento de renda mensal de 75 *takas* em 1994 para 415 *takas* em 1999 (Goldberg, 2005). Recentemente, tanto o *Grameen Bank* quanto a *Association for Social Advancement* (ASA), de Bangladesh, lançaram programas com o objetivo de atender os clientes em estado de extrema pobreza, sem, contudo, contar com distribuição de grãos. Esses programas contam com repagamentos flexíveis e, em alguns casos, juros extremamente reduzidos. Os programas são muito novos para avaliação de resultados.

6.3.3.1 SHARE, Índia

O estudo *Paths out of Poverty: The Impact of SHARE Microfin Limited in Andhra Pradesh, India*, realizado em 2001, pela pesquisadora Helen Todd, usa metodologia AIMS para comparar 125 clientes antigos a 104 novos clientes que ainda não se beneficiaram diretamente do programa. Os 125 clientes antigos têm ao menos três anos de participação no programa, e apenas 2 clientes são membros há mais de quatro anos. Os clientes antigos são bastante

semelhantes aos membros do grupo de controle na maioria das variáveis exceto em relação à faixa etária, que aponta uma média de seis anos superior do primeiro grupo em relação ao segundo. Trabalha-se com um índice de pobreza composto de quatro elementos: fontes de receita, bens de produção, qualidade da habitação e nível de dependência da família (o número de membros da família dividido pelo número de membros economicamente ativos).

As diferenças entre clientes antigos e novos são sensíveis: 59% dos novos clientes são Grammen *Struggling Members Program*, conhecido como *Beggars Program*. Programa *Hope for the Poor* considerados muito pobres, ao passo que, entre os clientes antigos, apenas 6% se enquadram nessa qualificação. Cerca de 77% dos clientes antigos experimentam uma redução de pobreza de ao menos uma categoria e apenas 1,6% dos clientes pioram seu nível de pobreza. (Todd, 2001).

6.3.3.2 Activists for Social Alternatives (ASA), Índia

O estudo ASA-GV *Microfinance Impact Report* 2003, realizado pela pesquisadora Helzi Neponen, baseia-se em dados relacionados à qualidade de habitação, alimentação e nutrição dos clientes do ASA, na Índia. Segundo a autora, percebe-se melhoria nesses indicadores em participantes antigos do programa: 64% moram em casas de alvenaria com telhado, contra 50% dos membros do grupo de controle, composto de clientes novos ainda não beneficiados pelo programa. Clientes antigos também reportam melhores indicadores relacionados aos seus filhos: 80% dos seus filhos e filhas frequentam a escola, contra 74% dos filhos e 65% das filhas dos novos membros (Neponen, 2003).

O *Moris Rasik*, um programa de microfinanças no Timor-Leste, mantém dados sobre o status de pobreza de cada um de seus clientes no momento de entrada no programa. Considera-se que 54% dos clientes muito pobres, que se tornam clientes, movem-se, de forma positiva, ao menos uma vez na escala de categorias de pobreza após a entrada no programa.

O estudo *Moris Rasik: An Interim Impact Assessment*, 2005, feito por David Gibbons, tomando um grupo de controle formado por clientes novos com idade e tamanho de família semelhantes ao grupo de clientes antigos, conclui que a provisão de serviços financeiros, microcrédito e poupança, pelo *Moris Rasik*, para mulheres pobres em zonas rurais dos subdistritos da zona central e oeste de Timor-Leste, tem sido associada com significativa redução de pobreza entre clientes antigos e aqueles que já tomaram quatro ou mais créditos nos últimos

três ou quatro anos. Um pouco mais da metade viu seu status de pobreza reduzido de muito pobre para moderadamente pobre ou de muito pobre para não pobre (Gibbons, 2005).

6.3.3.3.1 Local *Initiatives Project*, Bósnia-Herzegovina

O estudo *Impacts of Microcredit on Clients in Bosnia and Herzegovina* (2005), de Elizabeth Dunn, examina o impacto de dez iniciativas de microcrédito do Local *Initiatives Project*, responsável pela implementação de um programa de US\$ 21,8 milhões, financiado pelo Banco Mundial, na Bósnia-Herzegovina, em 1996. Empreendedores clientes e não clientes foram entrevistados em duas rodadas, - a primeira rodada em 2002 e a segunda em 2004. Mais de 2.500 empreendedores foram entrevistados em ambas as entrevistas - 1.385 eram clientes, 289, novos clientes, e 630 eram não clientes previamente selecionados de forma a garantir a similaridade com o grupo de clientes.

Dentre os não clientes, 257 tornaram-se clientes entre a primeira e a segunda rodada de entrevistas, reforçando assim o estudo dos impactos produzidos pelas iniciativas de microcrédito (Dunn, 2005). Ainda para este autor, responsável pelo estudo, esses números se tornam ainda mais expressivos se comparados à linha de pobreza da região. Adicionalmente, o estudo mostra que os programas de microcrédito tiveram impactos positivos na oferta de empregos e nos salários pagos na região.

6.3.3.3.2 Os Estudos AIMS

Em 1995, a Agência Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID) lançou o projeto *Assessing the Impacts of Microenterprise Services* (AIMS), que desenvolveu cinco ferramentas (duas quantitativas e três qualitativas) para medição de impacto e melhoria de desempenho institucional em microfinanças. As ferramentas recomendavam a comparação entre os clientes atuais e os clientes entrantes (do inglês, *incoming clients*), sendo o impacto estimado pela diferença entre estes dois grupos.

Por trás desta metodologia estaria a premissa de que, “aqueles que escolheram por se juntar ao programa, tanto clientes antigos quanto novos entrantes, são similares em características demográficas, motivação, experiências de negócios, espírito empreendedor, ou seja, “oferecem um grupo de comparação facilmente identificado” (Nelson, 2000, p. 10).

Avaliações de Impacto AIMS O AIMS testou essas ferramentas em diferentes países e realidades. Os primeiros testes foram realizados em Honduras e no Mali, com as IMF ODEF e *Kafo Jiginew*. Esse estudo gerou duas publicações: (i) *Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Honduras* (1998), publicado por Elaine Edgcomb e Carter Garber, e (ii) o relatório *PractitionerLed Impact Assessment: A Test in Mali* (1998), publicado por Barbara Mknelly e Karen Lippold. Os resultados demonstraram que é possível usar a metodologia AIMS para avaliar desempenho de programas.

No entanto, o tamanho relativamente pequeno dessas amostras restringe a aplicabilidade das conclusões tiradas nos estudos, por falta de significância estatística, particularmente no caso de Mali. O estudo do ODEF comparou clientes atuais de vilarejos com presença do ODEF e programas de empréstimos individuais com os novos entrantes e clientes desistentes. O ODEF tem vários programas de empréstimo, em geral acoplados com capacitação. Operam também usando a metodologia de *village banking* descrita anteriormente. “O grupo de comparação de não clientes incluía indivíduos de *village banks* em formação, ou seja, um indivíduo que atingiu os critérios de aprovação, mas ainda não recebeu o primeiro empréstimo” (Edgcomb e Garber, 1998, p. 20).

A avaliação de impacto, realizada por um grupo de especialistas do AIMS, demonstrou que, no nível do empreendimento, as empresas clientes eram significativamente maiores e mais lucrativas que as não clientes. “Quanto mais tempo no programa, melhores eram esses resultados. Mais clientes do que não clientes investiram em ativos fixos, e mais clientes reportaram ter adquirido uma locação fixa para produção ou depósito de seus produtos do que os não clientes” (Edgcomb e Garber, 1998, p. 51).

No que se refere às variáveis ligadas ao domicílio e à família, “mais clientes reportaram que suas poupanças tinham crescido durante o ano anterior, e aqueles clientes há mais de um ano no programa declararam que suas rendas tinham crescido, assim como o consumo de alimentos” (Edgcomb e Garber, 1998, p. 51). O estudo feito no Mali comparou três grupos de clientes: aqueles que estavam há um ano no programa, os que estavam há dois anos e clientes novos. E o estudo qualitativo se deu somente com o grupo mais veterano. Todos os clientes eram mulheres. Aquelas que estavam no programa há dois anos demonstraram melhor desempenho, e as diferenças são significativas.

A mediana de vendas para o grupo há dois anos no programa era de US\$ 56, contra US\$ 46 do grupo de um ano e US\$ 31 do grupo de entrantes, uma variação de 48% no primeiro ano e de 21% do primeiro para o segundo ano. No que se refere ao lucro, calculado pela equipe de pesquisadores, a mediana para o grupo há dois anos no programa era de US\$ 16, contra US\$ 11

do grupo de um ano e US\$ 11 do grupo de entrantes, uma variação nula no primeiro ano e de 45% do primeiro para o segundo ano (Mknelly e Lippold, 1998). Um achado qualitativo interessante do ponto de vista de impacto na comunidade foi o relato frequente de que o programa possibilitou um aumento de presença e participação em cerimônias e um aumento no papel de liderança dentro da comunidade.

Outros resultados importantes devem ser observados: os clientes atuais relataram não terem tido dificuldades agudas no que diz respeito à segurança alimentar, e os períodos em que não tinham o que comer eram menores. Clientes atuais eram menos propensos a ter de suspender seus negócios por falta de capital de giro, além de relatarem ter contratado mais trabalhadores (Mknelly e Lippold, 1998). Este estudo, contudo, sofre críticas por ter um tamanho de amostra muito pequeno (apenas 30 clientes em cada grupo). Pressionado por doadores, preocupados com o uso de recursos em programas de microfinanças sem a devida demonstração de resultados, o programa AIMS, da USAID. O Estudo usou medianas no lugar de médias devido ao pequeno número amostral da pesquisa e decidiu investir em um projeto de avaliação de impacto longitudinal, o *Core Impact Assessments* (CIA), muito mais amplo e profundo. O CIA é um “arcabouço conceitual que relaciona o microempreendimento com a vida das pessoas e considera as pessoas tanto como indivíduos quanto como membros de um domicílio e de uma comunidade” (Chen E Dunn, 1996, *in* Snodgrass e Sebstad, 2002, p. 98).

Esse arcabouço vê os microempreendimentos e outras atividades econômicas juntas em um “portfólio econômico domiciliar”. “Esse portfólio tem três componentes: (i) um conjunto de recursos humanos, físicos e financeiros; (ii) um conjunto de atividades produtivas, de consumo e de investimento; e (iii) um fluxo circular entre os recursos domiciliares e as atividades domiciliares. O modelo reconhece que o crédito é fungível dentro do portfólio de atividades domiciliares. Mais do que isso, reconhece que os membros do domicílio tomam decisões de alocação de recursos de acordo com alternativas e *trade-offs* dentro do portfólio de atividades como um todo. O modelo também oferece as bases para a compreensão de impactos relacionados com objetivos e estratégias mais amplos como seguridade econômica, redução de risco e melhoria de bem-estar da família, ao mesmo tempo que reconhece que pode haver negociação, barganha e mesmo conflitos entre indivíduos dentro da família.

Por último, vê o domicílio como uma unidade permeável, que é parte de uma unidade social, rede e processos, e que existe uma enorme variedade de composições, estruturas, funções domiciliares, tanto entre como intra-sociedades ao longo do tempo (Snodgrass e Sebstad, 2002). Essa metodologia foi aplicada em três estudos de campo paralelos, em três instituições de microfinanças diversas, localizadas em três continentes diferentes: SEWA (Índia), Zambuko

Trust (Zimbábue) e MiBanco (Peru). Curiosamente, as IMF escolhidas atendiam prioritariamente, no momento de coleta das informações, uma base de clientes urbana, o que não é comum, principalmente na Ásia, onde a atuação das IMF é predominantemente rural⁸⁹. Nesse sentido, estes três casos não são representativos para avaliação de impacto de um programa de microfinanças “típico”.

O compartilhamento de hipóteses únicas no nível do domicílio, microempreendimento e individual ofereceu uma oportunidade de comparação entre países. No arcabouço conceitual do AIMS, domicílio é definido como “uma simples pessoa ou grupo de pessoas que usualmente vivem juntos, independentemente do fato se estão relacionadas por sangue, casamento ou adoção” (Snodgrass e Sebstad, 2002, p. 45)

Segundo dados do Relatório da Cúpula de Microcrédito de 2004 (*Microcredit Summit Campaign's 2004 State of the Campaign Report*) mais de 90% dos clientes na Ásia são de área rural. O AIMS conduziu pesquisas com clientes e não clientes em cada lugar por dois anos. Amostras de clientes eram selecionadas aleatoriamente de uma lista mantida pelas IMF e os não clientes eram selecionados “por métodos com intenção de poder compará-los ao máximo com os clientes dos programas” (Snodgrass e Sebstad, 2002, p. 45).

Entre as variáveis analisadas, a pesquisa considerou a intensidade da participação no programa – por meio do tempo de estada no programa, pelo número de empréstimos renovados ou pela quantidade de serviços utilizados; características individuais, do empreendimento e do domicílio, como gênero, estado civil, tipo de empresa, localização da empresa, número de dependentes, nível de pobreza do domicílio; além de fatores sociais, econômicos e físicos que poderiam afetar os clientes, como inflação, pandemias, restrições regulatórias e crises políticas e estruturais. (Snodgrass e Sebstad, 2002).

6.3.3.3 SEWA Bank, Índia

O caso SEWA, estudado por Martha CHEN e Donald SNODGRASS, é particularmente interessante sobre impactos sobre clientes porque analisa casos de clientes que tomaram empréstimos para seus próprios negócios com aqueles que mantinham poupança com o SEWA sem tomar empréstimos, e ainda compara esses dois grupos com um grupo de não clientes. Nesse caso, os não clientes foram selecionados de grupos de mulheres engajadas no setor informal nos mesmos bairros dos clientes, em Ahmedabad, (conhecida como a “Manchester da Índia”), distrito comercial e industrial no Estado de Gujarat, na Índia Ocidental, onde o SEWA

tem presença. Os grupos dividiam-se em amostras de 300 mulheres cada, todas de baixa renda, que tinham mais de 18 anos e viviam nas proximidades da cidade (Chen e Snodgrass, 1999).

Zambuko Trust, Zimbábue Carolyn Barnes estudou o caso com enfoque nos impactos sobre clientes correntes versus novos clientes, assim como clientes desistentes dos programas versus grupos de controle de não clientes. Como grupo de comparação, o estudo incluiu uma amostra aleatória de microempreendedores não clientes que cumpriam com os requerimentos de elegibilidade do programa, estavam alinhados em gênero e setor de atividade da amostra dos clientes e que tinham sido proprietários de um negócio por ao menos seis meses. A pesquisa foi conduzida em 1997 e repetida em 1999, com os mesmos Sewa oferece empréstimos, contas de poupança e seguros para população de baixa renda. Cobriu 393 clientes e 298 não clientes, em 1997, e reentrevistou 87% dessas pessoas em 1999: 344 clientes e 255 não clientes. Mais de três quartos desses empreendedores são mulheres (Barnes, 2001).

6.3.3.3.4 MiBanco, Peru

Os analistas Elizabeth Dunn e J.Gordon Arbuckle Jr analisaram o impacto do programa MiBanco, no Peru. A amostra foi desenhada para uma pesquisa quase experimental, incluindo tanto clientes do MiBanco quanto com um grupo de não clientes com características semelhantes. A amostra de linha de base de 1997 incluiu 701 respondentes e a de 1999 contou com 529, dos quais 305 eram clientes no grupo de tratamento, 175 não clientes no grupo de controle, 38 novos entrantes e 11 clientes que participaram em uma pesquisa de estudo de caso (Dunn e Arbuckle, 1999).

Todos os empreendedores da amostra vivem em domicílios na Região Metropolitana de Lima e têm pelo menos uma microempresa. Em sua maioria os participantes eram mulheres (61%) e casadas (80%). A média de idade era de 42 anos e cada domicílio tinha uma média de cinco residentes, dos quais três eram economicamente ativos. Na maioria dos domicílios (81%) havia menores de idade, dos quais 98% estavam na escola. Em média, os domicílios possuíam três fontes de renda, totalizando uma renda média de US\$ 7,815 de 1997, e 65% vinham da microempresa. Um terço dos domicílios na amostra era considerado pobre pelos padrões nacionais. Os 518 clientes eram proprietários de 759 microempresas, entre as quais 63% eram comerciais e metade locada na própria residência do cliente. Entre os clientes, uma média de 2,2 pessoas trabalhavam na empresa, número que incluía o cliente. O MiBanco oferecia somente créditos de curta maturação, renováveis, tanto para indivíduos quanto para grupos

solidários. Em 1997, o empréstimo médio era de US\$ 586 e tinha 3,4 meses de maturidade (Dunn e Arbuckle, 1999).

Em 2002, o AIMS apresenta o relatório *Clients in Context: The Impacts of Microfinance in Three Countries – Synthesis Report*, escrito por Donald Snodgrass e Jennefer Sebstad. Esse relatório apresenta um sumário dos impactos avaliados nos três estudos acima, divididos por: (i) domicílios; (ii) microempreendimento; e (iii) indivíduos. No que se refere aos impactos nos domicílios, os principais achados das pesquisas são impactos positivos na renda domiciliar (total e per capita) na Índia e no Peru; maiores benfeitorias e compras de bens duráveis na Índia e melhorias somente em compras de bens duráveis em Zimbábue.

No que se refere às matrículas escolares, houve impacto positivo na 95 Índia e Zimbábue com relação aos meninos e nenhum impacto em relação às meninas. Houve uma diminuição de gastos privados na educação das crianças entre os novos entrantes no Peru. Por outro lado, tanto no Peru quanto no Zimbábue, os gastos com alimentação aumentaram. Esse aumento só foi encontrado, de maneira sutil, entre os clientes veteranos na Índia (Snodgrass e Sebstad, 2002). No que se refere aos impactos sobre os microempreendimentos, as conclusões do artigo apontam para nenhum impacto significativo em receitas líquidas, mas impacto positivo em emprego na Índia e no Peru (Snodgrass e Sebstad, 2002).

Por último, analisa os impactos dos três programas sobre os indivíduos. Um dos indicadores mais esperados é o incremento na capacidade das pessoas de participarem em decisões – e a habilidade nessas participações - que afetam suas vidas, incluindo até a autoestima.

Em geral, os impactos sobre os indivíduos são mais bem percebidos nos estudos de caso do que nas pesquisas. Entre os achados, o *empowerment* das mulheres foi sentido, “não somente pelo processo independente de tomada de decisão sobre os empréstimos e as receitas líquidas geradas pelo empreendimento, como também pela participação mais ativa em decisões de ordem econômica que afetam a vida do domicílio, em conjunto com seus maridos ou outros membros residentes” (Snodgrass e Sebstad, 2002, p. 78).

6.3.3.3.5 Outros estudos do AIMS

Além de Honduras e do Mali, e dos três estudos do *Core Impact Assessments* no Peru, no Zimbábue e na Índia, o Projeto AIMS teve a oportunidade de aplicar sua metodologia em vários outros países e programas. Caso ASHI - Filipinas Um desses estudos foi nas Filipinas, em 1999, com a *Ahon Sa Hirap Inc.* (ASHI), uma instituição de microfinanças com dez anos

de experiência até então e forte presença na região de Laguna de Bay. O estudo foi documentado e publicado em 2000, por Helen Todd, em um artigo de título *Poverty Reduced Through Microfinance: The Impact of ASHI in the Philippines*. O objetivo da pesquisa era “avaliar o impacto do programa sobre pobreza, bem-estar e empowerment dos clientes, explorar por que os clientes abandonavam o programa e saber se eles estavam satisfeitos com os serviços prestados pela ASHI” (Todd, 2000, p. 26). A pesquisa de impacto foi aplicada em 152 clientes que já estavam na sua quarta renovação de crédito (uma média de 4,5 anos com a ASHI) e que tinham como grupo de comparação 90 não clientes que moravam em comunidades similares, mas sem acesso aos serviços da ASHI. Para esses não clientes foram feitas perguntas sobre suas situações socioeconômicas quatro anos antes.

Os resultados da pesquisa demonstraram que o impacto sobre pobreza foi marcante: ao entrar, 76% dos clientes da ASHI eram extremamente pobres e, depois de quatro renovações de crédito, somente 13% estavam nesta categoria. No grupo de tratamento 50% ainda se mantinham muito pobres. O estudo também revela que “94% dos 90 ex-clientes que foram entrevistados disseram que os empréstimos ajudaram suas famílias e 58% gostariam de voltar ao programa. Metade dos ex-clientes disseram que a causa do abandono foi consequência de problemas dentro de seus grupos solidários” (Todd, 2000, p. 16).

A questão mais importante do caso ASHI é que seus clientes demonstravam indicadores para poder se manter fora da pobreza: eram proprietários de ativos produtivos e tinham menos probabilidade de ter de emprestar de agiotas em tempos de crise (8% versus 23% para não clientes).

6.3.3.3.6 Casos FINCA, FOCCAS e PRIDE em Uganda

Outro importante estudo feito pelo AIMS baseou-se em três programas financiados pela USAID em Uganda: FINCA (*Foundation for International Community Assistance*), FOCCAS (*Foundation for Credit and Community Assistance*) e PRIDE (*Promotion of Rural Initiatives and Development Enterprises*). Essa pesquisa cobriu clientes e não clientes como grupo de comparação em Mbale, um distrito rural, Kampala e a cidade de Masaka.

As entrevistas ocorreram em 1997 e foram repetidas em 1999. Nesse estudo, feito por Carolyn Barnes, Gary Gaile e Richard Kimbombo, foi possível averiguar que um número significativo de clientes (43%) dos três programas analisados relatou um aumento de lucros de seus negócios principais, se comparados a não clientes (31%). Os clientes eram mais propensos a serem proprietários de casa própria (10% vs. 1%) e gastavam mais com escola para suas

crianças. Os clientes apresentaram maior crescimento de acesso a bens duráveis e metade dos clientes aumentou sua poupança nos dois anos anteriores, contra um terço do grupo controle (Barnes; Gaile; Kibombo, 2001).

6.3.3.3.7 Caso ICMC da Bósnia-Herzegovina

Esse caso demonstrou resultados mistos e um bom exemplo do potencial de problemas que podem surgir com grupos de controle usando clientes entrantes como grupo de comparação. Embora semelhantes em vários aspectos, a idade média dos clientes correntes (37,6 anos) era superior à idade média (33,8 anos) dos clientes na lista de espera para entrar no programa (grupo usado como comparação), o que, estatisticamente, pode definir dois perfis de indivíduos diferentes. Mais clientes do que não clientes relataram um aumento de renda no ano anterior (40% de clientes vs. 23,7% de não clientes). No entanto, mais clientes do que não clientes viram suas rendas caírem, o que indica uma alta volatilidade das rendas dos clientes. Por último, clientes relataram mais gastos em seus lares, e em vários indicadores de qualidade de vida (renda, poupança e gastos) tiveram melhor resultado do que não clientes. Por outro lado, “nenhuma diferença foi observada na comparação entre clientes e não clientes em vendas e lucros de seus negócios” (Tsilikounas, 2000, p. 67).

Alguns impactos positivos de programas de microfinanças são de difícil mensuração em razão da existência de múltiplos outros fatores que também podem influenciar as mudanças analisadas. Como exemplo, pode parecer precipitado associar a elevação dos níveis de educação e nutrição dos filhos de famílias que participam de programas de microfinanças unicamente ao ‘*empowerment*’ das mulheres (mães) tomadoras de financiamentos. Todavia, é possível correlacionar esses fatos.

6.4 ARCABOUÇO TEÓRICO DE AVALIAÇÃO DE IMPACTOS EM PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

Conforme Monzoni (2008) apesar dos inúmeros trabalhos realizados sobre microcrédito no Brasil, ainda não há suficientes estudos que avaliem o impacto de programas de microcrédito em renda, teoricamente, um dos indicadores de maior sucesso potencial de qualquer programa. A grande maioria dos estudos e artigos analisa o desempenho e sustentabilidade financeira

destes programas, assumindo que o desenvolvimento de uma indústria de microfinanças será condição suficiente para geração de renda para famílias de baixa renda.

Esta realidade retrata bem os objetivos de duas escolas de pensamento em microfinanças: a “Escola de Beneficiários Pretendidos” (*Intended Beneficiary School*) e a “Escola Intermediária” (*Intermediary School*) (Hulme, 1999). A Escola de Beneficiários Pretendidos procura avaliar resultados por meio de indicadores de longa instância na cadeia de impacto, como segurança econômica, aumento de oportunidades econômicas e sociais ou até mesmo variações nas relações e estruturas políticas e sociais de uma comunidade ou sociedade.

Do ponto de vista ideológico, esta escola prioriza melhorias nos indicadores de qualidade de vida. A Escola Intermediária, por outro lado, foca puramente no começo da cadeia e, em particular, nas variações ocorridas na IMF e em suas operações. Para esta última Escola, duas variáveis-chaves são consideradas: alcance institucional e sustentabilidade da IMF. A intervenção é avaliada como benéfica, na medida em que indicadores demonstram que há um crescimento do segmento de microfinanças de maneira sustentável (Hulme, 1999). Esta abordagem é baseada na premissa de que os impactos institucionais estendem as escolhas daqueles que demandam crédito e serviços de microfinanças e contribui para o bom desempenho das microempresas e da segurança econômica da família. Ideologicamente, esta escola estaria alinhada com uma visão que prioriza a eficiência dos mercados.

Grupos de Tratamento e de Controle ou Comparação Por trás dos programas e instituições de microfinanças está a premissa de que qualquer intervenção irá produzir mudanças no comportamento e práticas dos atores envolvidos de maneira a atingir os objetivos desejados de redução de pobreza e promoção do micro e pequeno empreendedorismo. Avaliações de impacto devem medir justamente se isto acontece e em que magnitude. O impacto é medido pela variação, estatisticamente significativa, entre valores de variáveis que sofreram impacto de programa, por exemplo, e que são adicionais àquelas que ocorreriam na ausência de tal programa.

Em outras palavras a avaliação de impacto deve procurar responder à seguinte pergunta contrafactual: qual seria a situação dos microempreendedores participantes do programa se eles não tivessem participado dele? A comparação desses empreendedores nessas duas condições nos daria uma avaliação do resultado médio do programa: impacto médio do programa em renda, alimentação, etc. No entanto, como é impossível um microempreendedor participar (grupo de tratamento) e, ao mesmo tempo não participar do programa, é necessário encontrar um grupo de microempreendedores que não participa do programa (grupo de controle ou comparação). A validade desse exercício depende da capacidade do segundo grupo representar

bem o primeiro (Hulme, 1999). O ideal seria incorporar um grupo de controle (ou de comparação) que seja idêntico aos dos participantes do programa, exceto pelo fato de que aqueles não estão no programa.

Entre os critérios mais frequentes para escolha deste grupo de controle estão aqueles não-clientes que seriam elegíveis para o programa e que não estão no programa, ou aqueles não-clientes que seriam elegíveis se o programa estivesse presente em seu vilarejo, comunidade ou bairro, no caso de um centro urbano. As dificuldades para encontrar um grupo de controle que tenha as características idênticas ao grupo de tratamento – problema conhecido como viés de seleção - é um dos maiores desafios na maioria das pesquisas em ciências sociais, de uma maneira geral, e em avaliação de impactos em microfinanças de uma maneira particular. Ferramentas estatísticas até conseguem reduzir bastante a possibilidade de viés e verificar se os grupos são, de fato, parecidos, mas pode haver variáveis não observadas de difícil mensuração que podem comprometer os achados da pesquisa, sobre ou subestimando resultados.

Uma das maneiras de resolver esse problema - embora sempre com limitações – é comparar clientes atuais (“veteranos”) com clientes entrantes, pois se anulam variáveis não observáveis, como, por exemplo, “espírito empreendedor”, uma vez que esta característica está presente nos dois grupos. A própria USAID recomenda esse tipo de abordagem metodológica, por meio da chamada SEEP/AIMS *Practitioner-Oriented Methodology*, tendo inclusive desenvolvido um conjunto de cinco ferramentas práticas para sua aplicação, conforme descrição abaixo. Estas cinco ferramentas são:

1) Pesquisa de impacto: principal ferramenta quantitativa do conjunto, essa pesquisa compreende 37 questões e testa todas as hipóteses da SEEP, tanto no grupo de tratamento quanto no grupo de comparação. A inovação apresentada pelo AIMS para seleção do grupo de comparação foi a decisão de usar uma amostra aleatória de clientes entrantes, ou seja, aqueles que optaram por entrar no programa, mas que não receberam nenhum crédito ou serviço até então. 2) Pesquisa com clientes desistentes: “curta entrevista” (simples, mas valorosa) feita com clientes que acabaram de sair do programa, com o objetivo de identificar quem e por que esses clientes deixaram o programa e qual o sentimento que nutrem quanto aos impactos do programa, descrevendo prós e contras do processo. 3) Uso do empréstimo, dos lucros e da poupança gerada ao longo do tempo: entrevista qualitativa centrada em como o cliente usou seu empréstimo, os lucros e a poupança com o “propósito múltiplo de conhecer como as decisões de alocação de recursos mudam ao longo do tempo, assim como documentar mudanças no tomador de empréstimo, na sua microempresa, no domicílio, na família, e na comunidade associadas à participação no programa”. 4) Satisfação do cliente: ferramenta qualitativa de discussão de grupo focal que explora as opiniões dos clientes sobre características específicas do programa, assim como recomendações de melhoria. Na PARTE B – Revisão de Literatura, vimos alguns casos de avaliação de impacto que se utilizam da metodologia AIMS. As 17 hipóteses com as quais o programa trabalha estão em Nelson, 2000, pg. 29. 104. 5) Fortalecimento do cliente: ferramenta qualitativa que observa clientes do sexo feminino e se utiliza de uma entrevista profunda sobre como as mulheres foram fortalecidas pela participação no programa. Elas são perguntadas sobre “elas mesmas,

seus negócios, domicílios e famílias, e sobre a comunidade em diferentes momentos no tempo (Nelson, 2000, p. 35).

Essas ferramentas podem ser usadas individualmente ou em combinação entre si, e devem ser adaptadas às circunstâncias sob análise.

Limitações de Painéis com Novos Entrantes Segundo Karlan (2001), avaliações de impacto que usam painéis que comparam participantes veteranos com novos entrantes estão cada vez mais “populares” por serem mais baratas – pois não é necessária pesquisa com não participantes –, de fácil implementação e frequentemente encorajadas por doadores. No entanto, continua Karlan, algumas limitações devem ser observadas. Essas limitações estão relacionadas a três grupos de problemas: (i) às desistências ou abandonos no meio do programa; (ii) viés de seleção; e (iii) dinâmica institucional da política de crédito. (i) as desistências ou abandonos podem gerar dois problemas: (a) viés de amostra incompleta, e (b) viés de atrito. a. o viés de amostra incompleta acontece, pois, aqueles que deixam o programa podem ser diferentes dos que ficam tanto motivados pelo sucesso e consequente desinteresse por mais crédito, quanto pelo fracasso, decorrentes, entre outras, pela má gestão dos recursos emprestados. b. o viés de atrito acontece quando as desistências se dão acompanhadas de uma característica em comum, como por exemplo, desistência dos mais pobres, ou dos mais ricos, em conjunto. (ii) o viés de seleção pode ser ocasionado por dois problemas: (a) problema de timing da decisão; e (b) problema de seleção dos “colegas” para formação dos grupos solidários. O problema de *timing* de decisão se refere a um viés de seleção que capta os motivos que decorrem da escolha no momento de entrada no programa.

A questão é: por que um novo entrante não se tornou cliente antes? Podemos não saber, mas os motivos podem ser significantes. b. o problema de seleção de colegas decorre do fato de que os primeiros grupos formados – e agora veteranos – podem ser os grupos dos “mais fortes” ou mais ricos, uma vez que seus indivíduos foram os primeiros a serem escolhidos. Os grupos de novos entrantes, mais uma vez hipoteticamente, seriam aqueles dos mais fracos, dos mais pobres, mais receosos, etc. (iii) O viés de dinâmica institucional pode se dar também por dois motivos: (a) estratégia de locação espacial inicial do programa; e (b) mudanças nos requerimentos de crédito (ou nas políticas de crédito). a. o problema de locação espacial pode acontecer se uma IMF muda de estratégia de identificação de comunidades ou bairros para operar.

Uma IMF pode, por precaução, escolher iniciar suas operações em uma comunidade mais afluyente, para depois operar em áreas mais pobres, dentro da mesma comunidade ou

bairro. O grupo de veteranos poderá revelar, dessa maneira, um viés de seleção e apresentar virtualmente um desempenho melhor. b. mudanças na economia podem restringir ou liberar políticas de crédito, o que pode ocasionar viés na medida em que os veteranos podem ter sido recrutados em época de recessão, enquanto os novos entrantes foram selecionados em momento de expansão da economia, ou vice-versa (Karlan, 2001).

A única maneira de se evitar totalmente o viés de seleção é por meio de experimento aleatório, em que grupos de tratamento e de controle são escolhidos aleatoriamente. Esse tipo de pesquisa tem se tornado frequente, sendo o *Poverty Action Lab*, laboratório do MIT que trata de questões ligadas ao tema da pobreza, uma das grandes referências. Esse laboratório trabalha com pesquisa nos temas de desenvolvimento e pobreza, baseada em experimento aleatório (*randomized trials*), com o objetivo de “melhorar a efetividade de programas de redução de pobreza”, oferecendo aos gestores de políticas públicas resultados científicos sem viés de seleção. As pesquisas realizadas com experimento aleatório concentram-se nos campos da educação e saúde, com especial atenção às variáveis gênero e raça. Não há registro de trabalho experimental aleatório do *Poverty Action Lab* no tema de microfinanças.

E, segundo Goldberg (2005), em sua revisão bibliográfica, até o fim de 2005, nenhum artigo foi publicado com essa metodologia. Isso significa, portanto, que todas as pesquisas sobre avaliação de impacto até hoje publicadas devem ser classificadas como quase-experimental, ou seja, os participantes são comparados com grupo de observações similares e não aleatoriamente identificados. Para Hulme (1999), em geral, as avaliações de impacto de programas e instituições na área de microfinanças apresentam explicitamente um arcabouço conceitual.

Observando o quadro 5, notamos que o CEAPE-BA como Oscips promovendo um impacto social na sociedade.

Quadro 5 – Modelo da Cadeia de Impacto

Fonte: Lima, Cristiano, (2024).

6.4.1 Arcabouço teórico da avaliação sobre o impacto do microcrédito sobre a renda das mulheres microempendedoras do CEAPE unidade de Feira de Santana-BA

Para Monzoni (2008) a renda média dos financiados aumenta ao fim de dois anos dos financiamentos do microcrédito. Vale lembrarmos o seu pensamento, no que diz em relação aos inúmeros trabalhos sobre microcrédito no país, mas que não são suficientes para avaliarem seus impactos. No entanto, as avaliações de impacto do microcrédito sobre os tomadores não são essencialmente novas.

As operações do banco indiano em Bangladesh *Grameen Bank*, criado em 1976, é uma das mais tradicionais instituições de microcrédito do globo, e que tiveram seu impacto avaliado por Hossain (1988). Neste estudo, o autor constatou uma renda familiar média 28% maior entre os participantes do *Grameen*, em comparação com a renda média de famílias não participantes

nas vilas onde o *Grameen* atua. O mesmo fenômeno acontece para gastos per capita em alimentação e vestuário: os participantes do *Grameen* gastam 8% a mais em alimentação e 13% a mais em vestuário, do que os não participantes que vivem nas vilas onde o *Grameen* opera, e 35% mais em comida e 32% mais em vestuário, do que a média familiar das outras vilas onde o *Grameen* não atua.

Segundo Littlefield; Morduch e Hashemi (2003), uma das conclusões aparentes é a de que as atividades do *Grameen* através do microcrédito afetam positivamente o grau da renda nas vilas em que atuam. Esta pesquisa, talvez a mais citada quanto a avaliação de programas de microcrédito, teve grande relevância, já que foi a primeira séria tentativa de gerar um verdadeiro e preciso estudo do impacto do microcrédito contemplando viés de seleção e escolha não aleatória.

Khandker (2005) também mostrou, utilizando um painel longitudinal com dados de dois períodos de tempo (1991-1992 e 1998-1999), a importância do microcrédito ao comparar níveis de renda. Seus resultados indicam aumento de renda em todas as vilas pesquisadas. Mais da metade desse aumento de renda é diretamente atribuída às operações de microcrédito e o impacto é maior para os níveis de renda mais baixos.

Um método semelhante de estudo, com dados de painel, foi utilizado por Edgcomb e Garber (1998). Os autores mostraram que, no nível do empreendimento, as empresas/clientes eram significativamente maiores e mais lucrativas que as não clientes. Quanto mais tempo nos empréstimos de microcréditos, melhores eram os resultados. Mais clientes do que não clientes investiram em ativos fixos, e mais cliente reportaram ter adquirido uma locação fixa para produção ou depósito de seus produtos do que os não clientes.

O método do painel também foi utilizado por Mkenelly e Lippold (1998). Neste estudo, foram comparados três grupos de clientes: aqueles que estavam há um ano tomando microcréditos alvo de investigação, os que estavam há dois anos, e clientes novos. Todos os clientes eram mulheres. Aquelas que estavam no programa há dois anos demonstraram melhor desempenho, e as diferenças são significativas. A mediana de vendas para o grupo “dois anos no programa” era de US\$ 56, contra US\$ 46 do grupo “um ano no programa”, e US\$ 31 do grupo de entrantes, uma variação de 48% no primeiro ano e de 21% do primeiro para o segundo ano. No que se refere ao lucro, calculado pela equipe de pesquisadores, a mediana para o grupo “dois anos no programa” era de US\$ 16, contra US\$ 11 do grupo “um ano no programa”, e US\$ 11 para o grupo de novos entrantes. Ou seja, uma variação nula no primeiro ano, e de 45% do primeiro para o segundo ano. Como foi visto nesta seção, o uso de painéis de dados tem sido

feito em diversas pesquisas de avaliação de impacto. Este método será utilizado neste estudo, e o desenho da pesquisa é descrito a seguir.

6.4.2 Avaliação de Impacto e Desempenho em outros CEAPes

Segundo a Avaliação de Impacto e Desempenho do CEAPE-PE elaborado pelos funcionários da instituição que pode servir de parâmetro de desempenho para a maioria dos CEAPes. E que tal avaliação evidenciou os seguintes dados: entre os clientes com mais de seis meses de permanência no programa, 78% apresentaram acréscimo no faturamento bruto dos empreendimentos, 82% tiveram aumento de renda líquida e cerca de 76%, experimentaram uma elevação de renda familiar. Tais mudanças, efetivamente favoráveis, contudo, em marcos limitados, uma vez que, na maior parte dos casos, os aumentos não ultrapassaram 50%, para esses três indicadores.

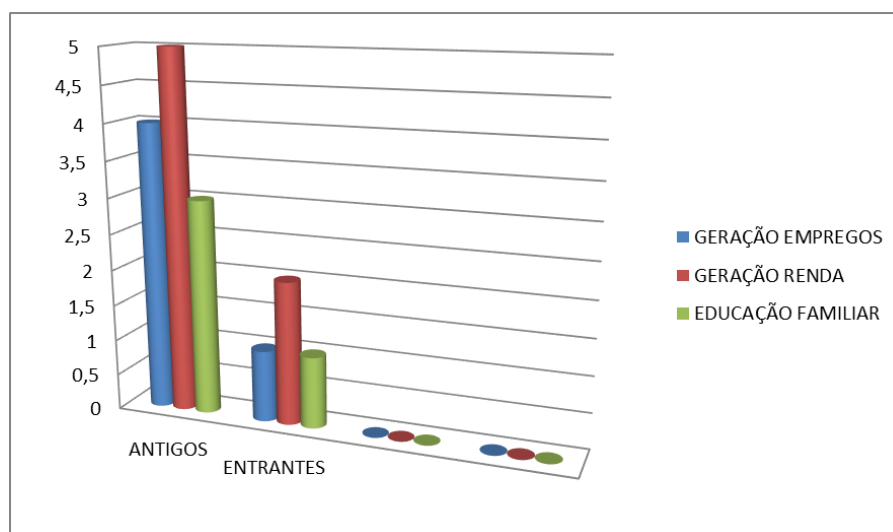
A elevação no número médio de ocupados, por sua vez, foi da ordem de 10%, sendo que 27% dos empreendimentos incorporaram mais trabalhadores à sua atividade. Segundo depoimentos colhidos, o benefício do programa foi principalmente o de consolidar ocupações, que em diversos casos, encontravam-se precárias ou ameaçadas.

Para os clientes, o programa do CEAPE-PE tem sido de importância fundamental no que se refere à melhoria de renda das condições de trabalho e ao desenvolvimento pessoal. Na percepção da pesquisa, os aspectos mais destacados do programa são a facilidade de acesso, a agilidade nos trâmites e a perspectiva de sucessivas renovações de créditos bem como a melhoria dos indicadores de renda e lucro.

6.5 ANÁLISE DAS ENTREVISTAS (CLIENTES ANTIGOS *VERSUS* CLIENTES ENTRANTES)

As clientes do CEAPE-BA que tomaram microcrédito a mais tempo tiveram um aumento na renda e promoveram geração de emprego em seus negócios.

Gráfico 4 - Renda



Fonte: Lima, Cristiano, (2024)

Após analisado os dados das entrevistas com as mulheres clientes empreendedoras tivemos, à seguinte conclusão de que houve um impacto positivo na renda através de uma melhoria da infraestrutura tanto do negócio quanto da residência, percebemos uma melhoria no ponto comercial bem como sua aquisição melhorando a condição do negócio. No tocante a residência houve uma melhoria nos cômodos do imóvel bem como a aquisição da casa própria. Houveram também melhorias significativas nos móveis, veículos e equipamentos do empreendimento bem como nos móveis e eletrodomésticos da residência das microempreendedoras entrevistada na amostra.

Detectamos também uma melhoria na educação das microempreendedoras e seus familiares. No que se refere as microempreendedoras os cursos de formação oferecidos pelo CEAPE-BA foram significativos já que o microcrédito é orientado. Houve treinamentos nas áreas de: vendas, *marketing*, atendimento a clientes, custos e finanças que aumentaram a capacidade de gestão das microempreendedoras pesquisadas fortalecendo assim seus negócios. No tocante a suas famílias foram observados uma evolução na educação da família

principalmente por meio dos filhos(as) que puderam concluir uma faculdade através da renda gerada pelo microcrédito.

Foi perceptível também um aumento na questão lazer das microempreendedoras e suas famílias através do lucro gerado pelo microcrédito e a possibilidade de viajar pelo menos uma vez ao ano bem como frequentar restaurantes aos fins de semana na cidade.

Na questão geração de empregos foi percebida uma evolução significativa do impacto do microcrédito ao proporcionar um aumento dos postos de trabalho para os familiares das microempreendedoras bem como para pessoas da comunidade/bairro em que o micro negócio estava inserido. Observando que pelo menos um posto de trabalho foi gerado ou mantido.

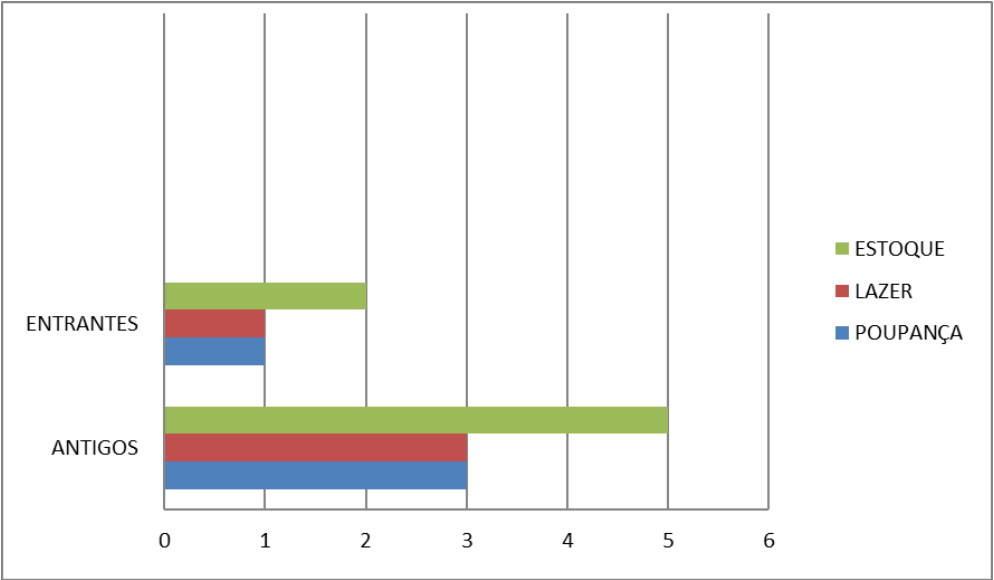
Detectamos um crescimento na questão empoderamento feminino ao observar que através de um aumento da renda proporcionada pelo microcrédito as microempreendedoras tiveram sua independência ampliada deixando a dependência do cônjuge e passando a investir mais na família em educação, saúde, lazer melhorando assim a qualidade de vida das microempreendedoras entrevistadas.

Na pior das hipóteses o microcrédito ajudou a manter o microempreendimento vivo funcionando e a manter pelo menos o emprego e a renda da microempreendedora ao longo do tempo. Depoimento cliente microempreendedora: *“Se não fosse o microcrédito meu negócio não teria sobrevivido, teria fechado as portas”* Cliente do ramo de Confecções – Bairro Gabriela – Feira de Santana-BA, 63 anos).

Através do impacto gerado pela renda do investimento do microcrédito e de sua renda gerada foi perceptível um aumento na qualidade de vida das microempreendedoras e suas famílias contribuindo para seu conforto e segurança. Houve também uma melhoria como um todo da qualidade de vida e do conforto das microempreendedoras e seus familiares através de melhoria da alimentação, transporte, vestuário e saúde inclusive através da aquisição e manutenção do plano de saúde gerado pelo lucro do empreendimento.

As clientes do CEAPE-Ba que tomaram microcrédito e investiram há mais tempo tiveram um aumento significativo nos seus estoques de mercadorias e matérias-primas em relação às clientes entrantes no programa, nota-se no gráfico 5.

Gráfico 5 - Geral



Fonte: Lima, Cristiano, (2024).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo revela que o Programa de microcrédito do CEAPE-BA, que oferece microcrédito produtivo orientado no município de Feira de Santana-BA, gera lucro líquido para as microempreendedoras e renda disponível para suas famílias. Em outras palavras, microcrédito gera renda. A análise estatística do banco de dados e as entrevistas realizadas revela que a variável crédito efetivamente impacta as vendas, margem bruta, lucro líquido do empreendimento e renda disponível no domicílio. Além disto, a mesma análise demonstra que o fato de as microempreendedoras possuírem capacidades empreendedoras mais avançadas tem impacto positivo sobre sua capacidade de gerar boas vendas, margens, lucros e renda disponível para a família.

As variáveis “idade” e “tempo de residência” também não revelaram significância relevante. Essas informações nos fornecem subsídios para poder afirmar que, dada a amostra coletada, tanto a experiência dada pela idade, quanto tempo de residência nos bairros ou comunidades, não representam fatores determinantes de geração de vendas ou renda. O “ano de entrada no programa”, variável que nos ajuda a medir o problema de “seleção de locação”, também não se demonstrou significativa, o que revela que presumidos impactos macroeconômicos sobre a amostra não se mostraram relevantes.

Outra conclusão importante foi a de que as regiões em que as unidades estão instaladas têm influência significativa sobre todas as variáveis dependentes. O fato de um empreendimento ser cliente dos Bairros Gabriela e Feira X produz impacto maior sobre todas as variáveis dependentes. Diferentemente de todas as expectativas daqueles que trabalham no cotidiano das operações, e dos resultados de avaliação de impacto realizadas no mundo inteiro, nesta pesquisa o gênero feminino teve impacto positivo significativo sobre todas as variáveis dependentes. Identificou-se que a variável gênero feminino está associada ao aumento de renda do indivíduo participante do programa.

O valor médio das vendas das mulheres cresceu cerca de 10% a cada tomada de crédito. A análise ainda nos avisa que a variável “escolaridade” desempenha papel importante sobre todas as variáveis e que quanto mais cresce o nível de escolaridade mais cresce a probabilidade de impacto sobre as variáveis dependentes. A análise da variável “setor da atividade econômica” demonstra que o setor de comércio tem impacto positivo significativo sobre vendas, margem e lucro líquido, confrontando novamente as expectativas reinantes no mercado. Por último, a análise estatística revela que o tempo de funcionamento do empreendimento se mostrou

positivamente relacionado com vendas e o lucro. Segundo a análise financeira, o Programa gera lucro líquido, para estas mulheres microempreendedoras que teve a oportunidade de participar do Programa de microcrédito do CEAPE-BA e fizeram parte da amostra das entrevistas. Mais do que isto, o estudo demonstra que o retorno sobre o microcrédito oferecido é de tal tamanho, que torna irrelevante a discussão sobre custo de capital ou taxa de juros praticados pelo mercado.

O fator de produção “trabalho” dos microempreendedores em bairros de baixa renda em Feira de Santana/BA está de tal ordem disponível para se encontrar com o fator de produção “capital” - e tão “ansioso” para se transformar em produto - que o acesso ao crédito por si só é o elemento relevante nesta história. Monzonni (2008) em sua pesquisa no São Paulo Confia microcrédito a análise das receitas de vendas dos microempreendimentos mostra que a média da quantidade de produtos vendidos dobra após dois anos de programa, revelando que o fator capital tem a função de promover giro de estoque nos empreendimentos e consequentemente aumentar lucro e renda.

Portanto, qualquer injeção desse recurso produtivo, principalmente na forma de capital de giro, provoca alavancagens financeiras espetaculares e geração de renda líquida que colocam esses indivíduos e suas famílias em outro patamar de renda, quiçá fora da linha de pobreza. Infelizmente, no Brasil, políticas públicas que incentivem o segmento de microfinanças praticamente não existem. A comparação, tanto absoluta quanto relativa, com outros países é triste, para não dizer hilária: há mais recursos envolvidos em microfinanças na Etiópia, Nicarágua, Bósnia e Bangladesh isoladamente do que no Brasil. Além disto, diferentemente de muitos destes países, a regulamentação brasileira não permite que entidades constituídas sob a forma de OSCIP possam oferecer outros serviços financeiros além de crédito.

Ao apresentar estudo empírico original de avaliação de impacto de programa de microcrédito, este trabalho espera contribuir para o debate sobre as alternativas de políticas públicas de geração de renda, inclusão social e desenvolvimento local. Nessa perspectiva, espero que os resultados apresentados neste trabalho possam sensibilizar tomadores de decisão de escala, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT), entre outros atores públicos, de forma que possam repensar, de maneira positiva, a introdução do microcrédito como alternativa de política social no Brasil. Pode também servir de reflexão sobre o papel dos bancos comerciais neste mercado. Como provedores de recursos de segundo piso para OSCIP e SCM, que por suas características são as instituições mais apropriadas e habilitadas a operar com microcrédito produtivo orientado, os bancos comerciais podem estar gerando seus

próximos clientes.

Como vimos neste trabalho, os serviços de microcrédito de uma OSCIP encontram um micro ou pequeno empresário, sem o mínimo acesso a crédito, muitas vezes por causa de sérias restrições cadastrais, e devolve-o para o sistema dois anos depois, com produção de valor adicionado no dobro do que encontrou, ou seja, com todas as condições de bancarização necessárias ou exigidas pela indústria financeira tradicional. Ao invés de olhar este mercado como uma reserva a ser explorada no futuro, esta indústria deveria ajudar a desobstruir as barreiras para que ele cresça e se torne um fornecedor de “novos clientes” de qualidade para o próprio sistema financeiro.

Em uma análise no âmbito do microcrédito este trabalho analisou o impacto do microcrédito na renda das mulheres microempreendedoras da OSCIPs CEAPE-BA. A amostra foi significativa no sentido de ter dados robustos que demonstraram a evolução das mulheres microempreendedoras no sentido de renda e lucratividade a partir do momento que evolutivamente foram tomando o microcrédito e aplicando em seus negócios.

Conclui-se que após a avaliação do impacto do microcrédito nas rendas das mulheres microempreendedoras clientes do CEAPE-BA houve um aumento da renda e uma melhoria de vida familiar após análise dos dados econômicos e financeiros dos microempreendimentos que tem mulheres como proprietárias.

Retomando o questionamento inicial deste trabalho em relação às percepções das mulheres tomadoras de microcrédito sobre suas vidas, assim como das pessoas as quais se relacionam na localidade foi possível permitir que elas expusessem sua trajetória e a partir disso entender o desenvolvimento delas e de seu entorno. A variável analisada nesta pesquisa foi o desenvolvimento local, mas também outras variáveis como as percepções no tocante à família, às dificuldades enfrentadas nas relações cotidianas do trabalho, bem como a igualdade de gênero e o empoderamento de mulheres.

No que tange ao desenvolvimento, foi possível compreender se na visão das tomadoras de microcrédito o recurso tomado gera circulação de dinheiro na localidade (bairro) contribuindo para negócios e aumento da renda e da lucratividade. É possível afirmar que essa tomada de dinheiro pode ser uma alternativa de trabalho remunerado e, ao mesmo tempo possibilitar a extensão do trabalho doméstico. Isso se deve ao fato de que há uma preocupação com a esfera familiar, tendo sido observado nas pesquisas encontradas que por vezes os filhos também participam deste trabalho. Por mais que o serviço promova autonomia, dentre outros, ele traz muitos encargos e sobrecargas. A independência nas relações conjugais gera muitos conflitos; o fato do cônjuge se inquietar com a autonomia conseguida pela esposa pode ser um

grande entrave neste processo.

A preocupação com o desenvolvimento local foi identificada no microcrédito, pois assumam uma característica onde as mulheres microempreendedoras costumam comprar no bairro onde moram. Elas compram de seus clientes para que o dinheiro circule na localidade. Apesar da pouca informação, foi possível observar certa preocupação com a questão ambiental por parte das mulheres. Reciclagem e outras maneiras de redução de desperdícios foram mencionados como alternativas utilizadas por elas.

Destaca-se que a ênfase nas relações familiares e a melhoria da renda foi um dos resultados esperados nessa pesquisa. Em pesquisas futuras sugere-se que sejam realizadas pesquisas com mulheres microempreendedoras atendidas por outras instituições, e que também possa ser analisado o entendimento mundial deste tipo de pesquisa, comparando e observando o microcrédito e as microfinanças.

REFERÊNCIAS

- AGÊNCIA DO SENADO (2018). **Senado aprova ampliação do Programa de Microcrédito Produtivo**. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2018/02/28/senado-aprova-ampliacao-do-programa-de-microcredito-produtivo>. Acesso em: 15 set. 2024.
- ABCREDE. **Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Similares**. Política Nacional de Microcrédito Produtivo. Brasília, 2004.
- ABRAMOVAY, R. JUNQUEIRA R. G. P. A sustentabilidade das microfinanças solidárias. **Revista de Administração da USP- RAU**, vol. 40, no. 1, p. 19–33, 2005.
- ARMENDARIZ, Beatriz de Aghion, RAÍ, Ashok S., SJOSTROM, Tomas. **Poverty Reducing Credit Policies**. Paper. Julho www.williams.edu/Economics/rai/raimf-policies.pdf 2002. Disponível em: www.williams.edu/Economics/rai/raimf-policies.pdf. Acesso em: 10 fev. 2024.
- ACCION INTERNACIONAL. **Informe anual: el negocio de combatir la pobreza**. Washington, 2002.
- AMCRED. (2017). Evolução do Microcrédito em SC. In **MICROFINANÇAS: Empreendedorismo e Desenvolvimento Sul do Brasil**. Lages: Correio Lageano.
- AROCA, Patricio A. **Estudio de programas de microcredito em Brasil y Chile**. Relatório preparado para a Tervera Reunión de la Red para la Reducción de la Pobreza y Protección social. Programa de Diálogos Regionais de Políticas. Banco Interamericano de Desenvolvimento . Banco Mundial, 2002.
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2011.
- BARNES, Carolyn. **Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe**. Washington, D.C.: AIMS, 2001. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>. Acesso em: 10 fev. 2024.
- BARNES, Carolyn, GAILE, Gary and KIMBOBO, Richard. **Impact of Three Microfinance Programs in Uganda**. Washington, D.C.: AIMS. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>. Acesso em: 10 fev. 2024.
- BARONE, F. M., LIMA, P. F., DANTAS, V., REZENDE, V. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 65, 2002.
- BARONE, F. M.; SADER, E. Acesso ao crédito no Brasil: evolução e perspectivas. **Revista de Administração pública**, 42(6), 2008.
- BENKO, G.; LIPIETZ. **A La richesse des régions**. 2012.
- BITTENCOURT, Gilson. Microcrédito e Microfinanças no Governo Lula. Apresentação.

Ministério da Fazenda 2005. Disponível em: www.gilson.bittencourt@fazenda.org.br. Acesso em: 10 fev. 2024.

BOTELHO, Marisa dos Reis Azevedo; RIBEIRO, Rodrigo Gurgel Cherubino. A oferta de microcrédito: distanciamento do objetivo de contribuição no combate à pobreza a partir da atuação segundo a alógica do sistema bancário. In: XI Encontro Nacional de Economia Política, 2006, Vitória (ES). **Anais do XI Encontro Nacional de Economia Política**, 2006. p. 1-25.

BRASIL. **Série Cidadania Financeira**: Estudos sobre educação, proteção e inclusão: Panorama do Microcrédito. Retrieved from, 2015. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/Nor/reincfin/SerieCidadania_1panorama_micro.pdf. Acesso em: 10 fev. 2024.

BRASIL. Decreto nº 7.492, de 2 de junho de 2011. **Institui o plano Brasil Sem Miséria**. Diário Oficial da União, Brasília, 3 de junho de 2011.

BRUETT, T.; REUBEN, S.; SHARON, D. **Manual de técnicas de gestão microfinanceira**. Rio de Janeiro: BNDES, Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), 2002.

CACCIAMALI, Maria Cristina; CHAHAD, José Paulo Zeetano; TATEI, Fábio. **Microfinanças e política pública na América Latina**, Cadernos Prolam: USP, ano 8, vol 1, 2008.

CEZAR, I. F. **Microcrédito e empoderamento de mulheres de baixa renda**: uma análise do projeto “Elas”. 2016.

CHEN, Martha A., SNODGRASS, Donald. **Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India**: The Impact of SEWA Bank. Washington, D.C.: AIMS. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>.

CHEN, Martha Alter; DUNN, Elizabeth. **Household economic portfolios**. Aims paper. Washington, D.C.: Management Services Internacional, 1996.

COLEMAN, James S. **Social capital in the creation of human capital**. *American Journal of Sociology*, v. 94, p. 95-120, 1988.

COSTA, M. T. As pequenas e médias empresas no desenvolvimento local: conceitos e experiências. Competitividade e Desenvolvimento: atores e instituições locais. São Paulo, Ed. SENAC/SP. 2001.

CREDISOL. Quem somos. Retrieved from 21 nov. 2018 13 da Silva Albuquerque, V. C. C., Salvaro, G. I. J., & de Oliveira Estevam, D. (2014). **Características socioeconômicas do acesso por mulheres ao microcrédito em uma instituição de crédito no sul de Santa Catarina, no período de 2002-2012**. Seminário de Ciências Sociais Aplicadas, 2018.

DANTAS, Valdi *et al.*, **Introdução ao Microcrédito**, 2002. Brasília-DF.

DUNN, Elizabeth. **Research Strategy for the AIMS Core Impact Assessments**.

Washington, DC. AIMS, 2002. apud: GOLDEMBERG, Nathanael. Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know. Grameen Foundation USA. Grameen

Foundation USA Publication Series, 2005.p.28. Disponível em:
<http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>.

EDGCOMB, E; GARBER, C. **Practitioner-led impact assessment: a test in Honduras**. Washington, D.C.: AIMS, 1998.

EDGCOMB, Elaine; GARBER, Carter. **Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Honduras**. Washington, Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>.

FACHINI, C. **Sustentabilidade Financeira e custos de transação em uma organização de microcrédito no Brasil**. Piracicaba. 2005.

FAURÉ, Y.-A.; HASENCLEVER, L. **O desenvolvimento econômico local no Estado do Rio de Janeiro: quatro estudos exploratórios: Campos, Itaguaí, Macaé e Nova Friburgo**: Editora E-papers. 2003.

FAURÉ, Y.-A.; HASENCLEVER, L. **Caleidoscópio do desenvolvimento local no Brasil: diversidade das abordagens e das experiências**: Editora E-papers. 2007.

FORTE, Cláudia. **A força empreendedora da mulher brasileira e da mulher colombiana**. São Paulo, 2011.

FUKUYAMA, Francis. **Nosso futuro pós-humano: consequências da revolução da biotecnologia**. Rio de Janeiro: Rocco, 2003.

GURGEL, Tiago de Assis Moreira. **O Microcrédito no Brasil: Uma Análise sobre o programa nacional de microcrédito**. Tese Mestrado em Economia e Estudos Europeus – Universidade de Lisboa. Portugal, 2018.

GALLICHIO, E. **Empoderamento, teorias de desenvolvimento e desenvolvimento local na América Latina**. Moraes C. Empoderamento e direitos no combate à pobreza, 2018.

GASTALDON, M. C., GUGLIELMI, T. A. **Microcrédito e emprego em tempos de crise: um estudo de caso**. Seminário de Ciências Sociais Aplicadas, 2(2), 2010.

GIBBONS, David, RASIK, Moris. **An Interim Impact Assessment**. Manuscript, 2005.

GILLICCHIO, E. **La experiencia del Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH) em la construcción de alianzas para el desarrollo local**. Análisis de tres experiencias. Conferencia em Asamblea General de ALOP. Antigua Guatemala, (de mayo de 2002).

GOLDEMBERG, Nathanael. **Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know**. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.

GONZALEZ, L., PIZA, C. T., & GARCIA, D. B. Sinergia entre microsseguro e microcrédito e o crescimento dos mercados no Brasil. **Revista Brasileira de Risco e Seguro**, 5(10), 45-84, 2009.

GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; TONETO JUNIOR, Rudinei. **Economia Brasileira contemporânea**. São Paulo: Atlas, 2002.

GRAMENN BANK (2010). Disponível em: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=177&Itemid=503.

GULLI, H. **Microfinanzas y Pobreza**: son válidas las ideas preconcebidas? Washington. DC: Banco Interamericano de Desarrollo. 1999.

GULLI, H. **Microfinance and poverty**: questioning the conventional wisdom. Washington, DC: International American Development Bank, 1998.

HASHEMI, Syed; SCHULER Sidney R, S; RILEY Ann P. **Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh**. World Development, 1996. Disponível em: [http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00159-A](http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(95)00159-A).

HELMS, Brigit. **Access for all**: building inclusive financial systems. In: SILVA, Roberto Vilela de Moura; GÓIS, Lúcia Spinola. As diferentes metodologias de microcrédito no Brasil e no mundo. TecCred, [S.I.], dezembro de 2007.

HOSSAIN, M. **Credit for the alleviation of rural poverty**: the Grameen Bank in Bangladesh. Research Report of IFPRI, n. 65, 1988.

HULME, D. **Impact Assessment methodologies for microfinance**: a review. CGAP Discussion paper. The University of Manchester, 1999. Disponível em: http://www.ids.ac.uk/impact/resources/introduction/Hulme_IA_meth_review.pdf.

IBGE. (2016). **Estimativas da População Residente no Brasil e Unidades da Federação com data de Referência em 1º de Julho de 2016**. Retrieved from. Disponível em: ftp://ftp.ibge.gov.br/Estimativas_de_Populacao/Estimativas_2016/estimativa_dou_2016_2016_091_3.pdf.

KARLAN, Dean. **Microfinance Impact Assessments**: The Perils of Using New Members as a Control Journal of Microfinance, 2001. Disponível em: <http://marriottschool.byu.edu/microfinance/articles/article48.pdf>.

KHANDKER, Shahidur. Fighting Poverty with Microcredit. Dhaka, Bangladesh: University Press Limited. 1998. Disponível em: <http://www.amazon.com/gp/product/0195211219>.

LHACER, P. M. V. **Acesso ao crédito pela população de baixa renda**: a experiência do microcrédito e o mecanismo de aval solidário. Dissertação de mestrado. Instituto de Pesquisas Econômicas – USP.

LIMA, M. L. S., CARVALHO, L. A., VIDAL, M. B. **Microfinanças e inclusão social**—um estudo de caso. Retrieved from, 2008.

LITTLEFIELD, Elizabeth; MORDUCH, Johnathan; HASHEMI, Syed. **CGAP Focus Note 24: Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?** Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poor. Disponível em:

http://www.cgap.org/docs/FocusNote_24.pdf.

LOPES, I. R. **Microcrédito e Desenvolvimento**: um estudo de caso sobre a agência de fomento do estado do rio de janeiro. 2019. 75 f. TCC (Graduação) - Curso de Economia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2019. Disponível em: https://app.uff.br/riuff/bitstream/1/13290/1/1576715789227_IsaqueLopes-2130042062_2019.pdf. Acesso em: 07 nov. 2020.

MARQUES, J. N. **Regulação das Microfinanças no Brasil**. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2133/tde-18112011165701/publico/Dissertacao_JulianaNMarques.pdf. Acesso em: 11 jan 2020.

MEDINA, Cremilda. **O impacto do Microcrédito para a mulher latino-americana**. São Paulo, 2011.

MEYER-STAMER, Jörg. **Estratégias de desenvolvimento local e regional**: clusters, políticas de localização e competitividade sistêmica. Fundação Friedrich Ebert Stiftung. Policy Paper n. 28, setembro de 2001, São Paulo, 2001.

MICROCRÉDITO e desenvolvimento regional/Fundação Paulo Bonavides. Instituto para o desenvolvimento de estudos econômicos, sociais e políticas públicas. Fortaleza: Premium, 2011.

MKNELLY, Barbara; DUNFORD, Christopher. **Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition**: CRECER Credit with Education Program in Bolivia. Davis, California: Freedom from Hunger. 1999. Disponível em: http://www.ffhtechnical.org/publications/pdfs/CwE_R5_BoliviaImpact_English.pdf.

MKNELLY, B.; K. Lippold. **Practitioner Led Impact Assessment**: A Test in Mali. AIMS project of USAID, Washington, DC. 1998.

MONZONI NETO, Mario Prestes. **Impacto em renda do microcrédito**: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo / Mario Prestes Monzoni Neto. 2008.

MORDUCH, J. **The microfinance promise**. Journal of Economic Literature, v. 37, n. 4, p. 1569–1614, 1999.

MORDUCH, J. The microfinance schism. World Development, v. 28, n. 4, 2000, p. 617-629, 2000.

MOURA, S. **A gestão do desenvolvimento local estratégias e possibilidades de financiamento**. Organizações & Sociedade, 5(12), 1998.

NDIAYE, Léopold. **Momento de Microfinance**: Dirigenants Élus Des Systèmes Financiers Décentralisés. Diasporas Noires. 2016.

NELSON, Candace. Learning from Clients Assessment Tools for Microfinance Practioners. AIMS, 2004. Disponível em: http://hdr.undp.org/docs/network/hdrstats_net/Jordan_Microfinance_Seep_Ma_nual.pdf.

NEPONEN, Helzi. **ASA-GV Microfinance Impact Report 2003. Trihcirappalli, India: The Activists for Social Alternatives**, 2003.

NERI, Marcelo. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

NICHTER, Simeon, Lara Goldmark e Anita Fiori. **Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro**. PDI/BNDES, 2002.

PAIVA, L. H.; GALIZA, M. **Microcrédito: alternativas em evidência no país**. Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise. Ipea/MTE, n. 19, p. 44-50. 2002.

PARENTE, Silvana. **Microfinanças: saiba o que é um banco do povo**, Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2002.

PASSOS, A; PAIVA, L; GALIZA, M; COSTANZI, R. **Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças**. Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise, Ipea/MTE, n.18, p. 41-61, 2002.

PRAHALAD, CK. **A Riqueza na base da pirâmide: como erradicar a pobreza com o lucro** /C.K. Prahalad ; tradução André de Godoy Vieira – ed rev. Atual.-Porto Alegre: Bookman, 2010.

PITT, Mark. **Reply to Jonathan Morduch's Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh**. USA: Brown University, 1998. Working paper. Disponível em: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/reply.pdf>.

PITT, Mark; KHANDKER, Shahidur. **The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter**. Journal of Political Economy, 1998. Disponível em: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/jour14.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2024.

PITT, Mark; KHANDKER Shahidur; CHOWDHURY Omar Haider; MILLIMET Daniel. **Credit Programs for the Poor and the Health Status of Children in Rural Bangladesh**. International Economic Review. 87-118, 2003. Disponível em: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/health.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2024.

PUTMAN, R. Bowling Alone: America's Declining Social capital. *Journal of Democracy*, 6 (January), 65-78, 1995.

PUTMAN, Robert D. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. Com Robert Leonardi e Raffaella Y. Nanetti; tradução Luiz Alberto Monjardim. 3ª ed.

PEREIRA, Gilvanete Dantas de Oliveira. **Dignidade na Aplicação de Recursos do Microcrédito**. Tese de Doutorado. Universidade Presbiteriana Mackenzie. 2016. Editora

PUTNAM, Robert. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. **The American Prospect**, 13: 35-52, 1993.

REYMAÃO, Ana Elizabeth. **O capital social dos pobres garante seu acesso ao crédito: um estudo comparado de experiências de microcrédito no Brasil e no Chile.** 2010. 239 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Universidade de Brasília, Brasília, 2010.

RIBEIRO, Cristina Tauaf *et al.*, **Do microcrédito às microfinanças: desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamento: uma contribuição à análise da experiência brasileira.** Fapesp; Educ, São Paulo, 2006.

ROCHA, Ângela da, MELLO, Renato Cotta de. **Marketing para as Microfinanças Programa de Desenvolvimento Institucional.** PDI/BNDES, 2002.

ROCHA, Sônia. **Alguns consensos sobre a questão da pobreza no Brasil.** In: DOWBOR, Ladislau; KILSZTAJN, Samuel. (Org) Economia social no Brasil, São Paulo: SENAC, 2001.

SACHS, W. Meio Ambiente. In: Sachs, W. (Ed.). **Dicionário do desenvolvimento: guia para o conhecimento como poder.** Petrópolis: Vozes, 2000.

SANDES, Arie; NUSSELDER, Hans. **The (micro) finance market in Nicaragua.** (Unpublished document) Amsterdam; CEDLACDR, 2003.

SANDERS, A., **Estudio sobre el alcance del Fondo de Crédito Fondecapros Esur,** Nicaragua, San José, Costa Rica, CDR-ULA, 2000.

SANTOS, C. A. Análise de impactos socioeconômicos do microcrédito: dificuldades metodológicas e analíticas. **Revista de Administração pública**, 41(1), 147-160, 2007.

SANTOS, A. J. S. Uma análise da política pública do microcrédito: a experiência do crédito social como operadora da caixa econômica federal entre 2006 a 2008. Universidade Federal de Pernambuco. Recife. 2010.

SELA, Vilma Meurer; SELA Francis Ernesto Ramos; COSTA, Saulo César da. A importância do microcrédito para o desenvolvimento econômico e social: um estudo sobre as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de microcrédito. In: **XXX ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO**, Salvador, BA, Brasil. Anais... Salvador/BA: 23 a 27 de Setembro de 2006, p. 1-17. Disponível em: [http://www.anpad.org.br/enanpad/2006/dwn/enanpad2006-apsb 2602.pdf](http://www.anpad.org.br/enanpad/2006/dwn/enanpad2006-apsb%202602.pdf). Acesso em: 10 fev. 2024.

SILVA, R. V. d. M. **Disseminação de programas públicos de microcrédito: o caso da região metropolitana de São Paulo.** 2007.

SILVA, Roberto Vilela de Moura; GÓIS, Lúcia Spinola. **As diferentes metodologias de microcrédito no mundo e no Brasil.** Serasa, 2007.

SILVA, Roniel Antonio da; MATTEI, Lauro Francisco. O Papel do microcrédito no ambiente local: Evidências a partir do programa Banco da Família em Santa Catarina. **Rev. Text. Econ.**, Florianópolis, v. 21 n. 1, p. 125 – 145, 2018.

SILVEIRA, Caio Márcio. **Programa de apoio aos pequenos empreendedores: o sistema**

Ceape. Pernambuco e Maranhão, 2002.

SILVEIRA FILHO, J.A. **Microcrédito na Região Metropolitana do Recife**: Experiência Empreendedora do CEAPE. 2005. 81p. Tese (Mestrado em Economia) - Universidade Federal Pernambuco, Recife. Disponível: pe.org.br/downloads/tese.pdf. Acesso em: 10 fev. 2024.

SOARES, Marden Marques. **Microfinanças**: O papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. Marden Marques Soares, Abelardo Duarte de Melo Sobrinho. – Brasília: BCB, 2008.

SOUZA, P. R. A.; CARMOROMEIRO, M.; BRESCIANI, L. P. Características del ofrecimiento de microcrédito en el programa brasileño de microcrédito en São Paulo. **Revista Científica Pensamiento y Gestión**, n. 38, p. 77–94, 2015.

STEELE, Fiona, AMIN, Sajeda, and T. Naved RUCHIRA. The Impact of an Integrated Microcredit Program on Women's Empowerment and Fertility Behavior in **Rural Bangladesh**. Population Council, <https://www.popcouncil.org/pdfs/wp/115.pdf> 1998. Disponível em: <https://www.popcouncil.org/pdfs/wp/115.pdf>.

TANNURI, D. M. J. Microcrédito. In: **Desenvolvimento Local**: Práticas Inovadoras. SPITZ, André & PEITER, Gleyse (Orgs.). Rio de Janeiro: Oficina Social/Centro de Tecnologia, Trabalho e Cidadania, pp. 39-68, 2000.

TODD, Helen. **Poverty Reduced Through Microfinance**: The Impact of ASHI in The Philippines." Washington, DC. AIMS, 2000. apud: GOLDEMBERG, Nathanael. Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.

UPHOFF, N. **Understanding social capital**: learning from the analysis and experience of participation. In: DASGUPTA, P.; SERAGELDIN, I. Social capital. A multifaceted perspective Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2000.

WATSON, A.; DUNFORD, C. **De las microfinanzas ao microcambio**: Integrando la educación en salud con las microfinanzas para empoderar a la mujer y reducir la pobreza: Microcredit Summit Campaign – UNFPA, 2007.

WOOLCOCK, Michael. **The place of social capital in understanding social and economic outcomes**. In: International Symposium on The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being. Quebec: Human Resources Development Canada and OECD, March 19-21, 2000.

YUNUS, Muhammad. **Um mundo sem pobreza, a empresa social e o futuro do capitalismo**. 1ª ed. 3ª impressão. São Paulo: Ática, 2010.

YUNUS, Muhammad e JOLIS, Alan. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ática, 2008.

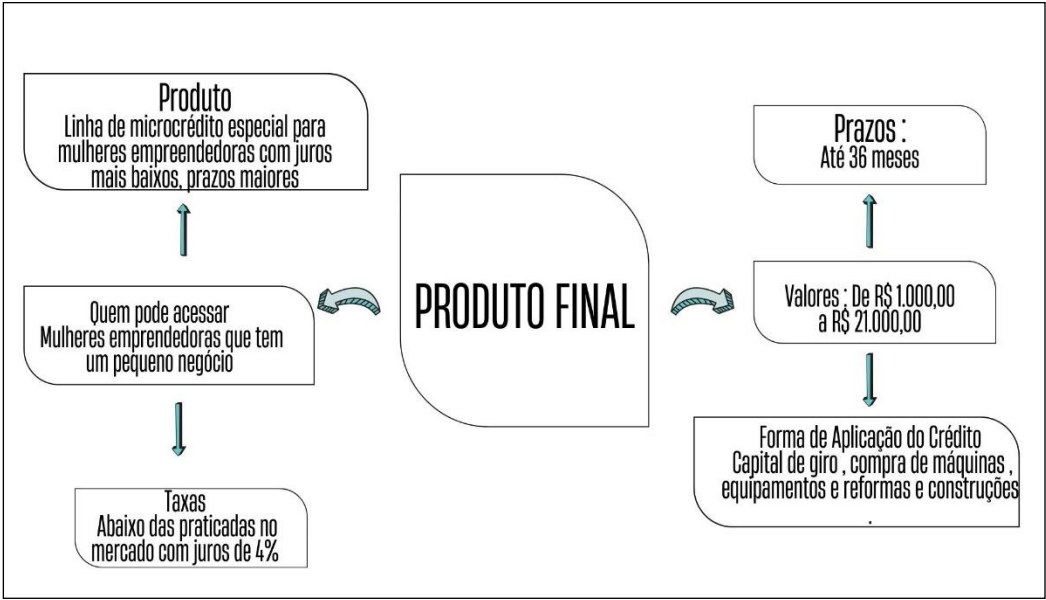
YUNUS, M. **Criando um negócio social**: como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade: Elsevier. 2010.

YUNUS, M., Moingeon, B., & Lehmann-Ortega, L. **Building social business models:** Lessons from the Grameen experience. *Long range planning*, 43(2-3), 308-325, 2010.

YUNNUS, M. & JOLIS, A. **O Banqueiro dos pobres:** a revolução do microcrédito que ajudou os pobres de dezenas de países. São Paulo: Ática, 2003.

APÊNDICES

APÊNDICE A – PRODUTO FINAL



Fonte: Organizado pelo autor, (2025).

APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTAS

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE FEIRA DE SANTANA DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E FILOSOFIA MESTRADO PROFISSIONAL EM PLANEJAMENTO TERRITORIAL

**ROTEIRO DE ENTREVISTAS ESTRUTURADAS COM CLIENTES DO CEAPE-BA
MULHERES (CLIENTES ANTIGOS E ENTRANTES/NOVOS)**

AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO MICROCRÉDITO NA RENDA DAS MULHERES MICROEMPREENDEDORAS.

1º: Nome e tempo de clientes na instituição CEAPE-BA .

2º: Verificação sobre o impacto do microcrédito na qualidade de vida das mulheres microempendedoras do CEAPE-BA.

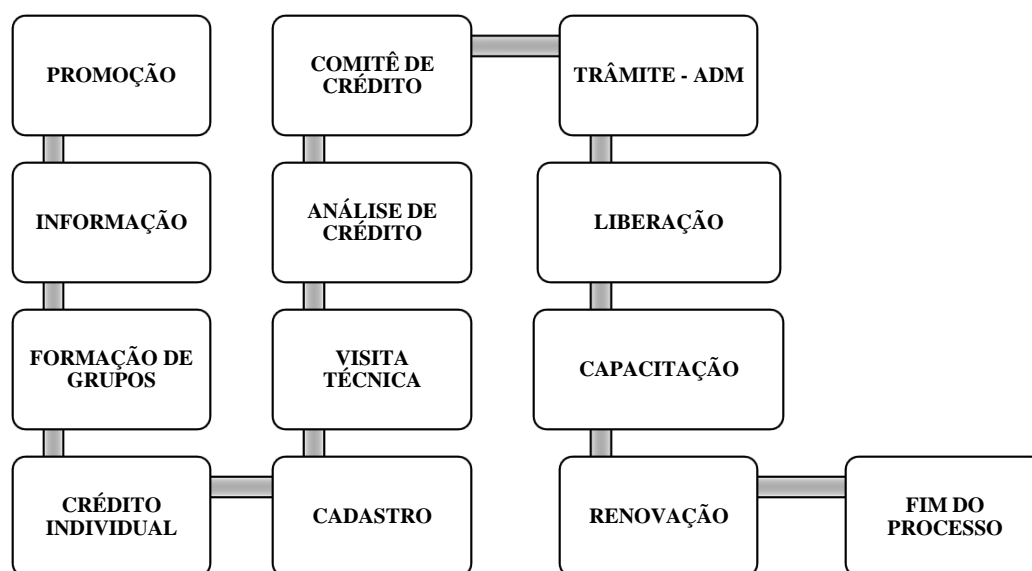
3º: Verificar como o microcrédito impactou a renda destas mulheres empreendedoras do CEAPE-BA.

4º: Identificar os fatores que mudaram na vida das mulheres empreendedoras do CEAPE-BA após a aplicação do recurso do microcrédito.

APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO APLICADO

QUESTIONÁRIO APLICADO A AMOSTRA DE BENEFICIÁRIOS CLIENTES MULHERES DO CEAPE/BA (CLIENTES ANTIGOS E ENTRANTES)

- 1- Qual a importância do microcrédito para sua vida?
- 2- Como foi investido o recurso do empréstimo do microcrédito?
- 3- Há quanto tempo é cliente? Qual escolaridade?
- 4- Tem quantos filhos? Estudam? Como a renda do microcrédito contribuiu para educação?
- 5 – Quantas pessoas da família trabalham no empreendimento?
- 6- Houve melhoria de vida sua e dos familiares depois que tomou o microcrédito?
- 7- Em que o microcrédito melhorou sua vida financeira e de seus familiares?
- 8 – Em que aspectos o microcrédito modificou sua vida?
- 9 – Existe outra fonte de renda extra?
- 10 – Houve progresso em seu negócio nos últimos tempos?
- 11 - Como foi investido o lucro do microcrédito?
- 12- Quantos empregos foram gerados no microempreendimento?
- 13- Conseguiu fazer poupança após o recebimento do microcrédito?
- 14- Houve melhoria da alimentação, vestuário e educação após uso do microcrédito?
- 15- Teve melhoria das condições sanitárias após o recurso do microcrédito?
- 16- Existiu aumento do bem-estar no domicílio familiar após empréstimo do microcrédito?
- 17 – Houve aumento na renda do domicílio familiar após a implementação do microcrédito?
- 18 – Observou-se reforma da casa ou dos cômodos da casa depois do uso do microcrédito?
- 19- Existiu uma melhoria dos móveis e eletrodomésticos pós microcrédito?
- 20 – Observou-se melhoria das instalações e infraestrutura do negócio depois do recurso do microcrédito?

APÊNDICE D - PROCESSO DE CRÉDITO CEAPE-BA (ROTINA DIÁRIA CEAPE)

Fonte: Organizado pelo autor, (2025).

Cientes tomaram microcrédito	Sim
Melhoria infraestrutura da residência	x
Melhoria infraestrutura do negócio	x
Geração empregos	x
Melhoria educação dos filhos	x
Melhoria lazer da família	x
Melhoria equipamentos do negócio	x
Melhoria das vendas	x
Melhoria do estoque	x
Aquisição ponto comercial/terreno para melhoria do negócio	x
Aquisição da casa própria	x
Sobrevivência do negócio	x
Aumento lucro do negócio	x
Aumento da renda	x
Aumento renda extra com aluguéis	x
Valores maiores de empréstimo do microcrédito	x
Melhoria alimentação	x
Melhoria plano de saúde	x
Melhoria transporte	x
Conforto e qualidade de vida	x
Melhoria condições sanitárias	x
Aumento poupança pessoal	x

Cientes Entrantes	Não
Aquisição de ponto comercial ou terreno	x
Aquisição da casa própria	x
Valores menores empréstimos de microcrédito	x
Não geraram empregos (somente da empreendedora)	x
Limitações do lucro do negócio	x
Limitações renda gerada	x
Negócio risco de fechamento	x
Vendas baixa	x
Estoque baixo	x
Limitações na educação dos filhos	x
Limitações de lazer da família	x

APÊNDICE E – COMPARATIVO DE CLIENTES ENTRANTES X ANTIGOS

Clientes novas (Entrantes)	Clientes Antigas
Tomam valores menores Tiveram um crescimento do negócio limitado. Querem comprar ponto comercial Tem estoque de mediano abaixo de mercadorias e matérias-primas A Infraestrutura do negócio ainda incipiente Poucos empregos gerados	Tomam valores maiores Tiveram um crescimento do negócio avançado Adquiriram ponto comercial próprio Tem estoque altos de mercadorias e matérias-primas A infraestrutura do negócio estruturada Muitos empregos gerados

Fonte: Organizado pelo autor, (2024).

ANEXOS

ANEXO A – PLANO DE APLICAÇÃO DE CRÉDITO E FICHA DE ESTRUTURA FAMILIAR

[illegible]

ANEXO B – CADASTRO FINANCEIRO

DECLARAÇÃO DE DADOS BANCÁRIOS	
Depósito em:	<div>Conta Corrente () Conta Poupança ()</div> <div>Conta Pessoa Física () Conta Pessoa Jurídica ()</div>
DADOS BANCÁRIOS:	
Banco: _____	
Agência: _____	
Nº da Conta: _____	
Titular da Conta: _____	
CONTATOS:	
Telefones: () _____ () _____ () _____	
E-mail: _____	
Feira de Santana, ____ de _____ de _____	
Declaro que os dados bancários acima mencionados são de minha titularidade.	
_____ Assinatura	
CPF - _____	

ANEXO C – FICHA ECONÔMICA E FINANCEIRA (FIBAE)



Pequenos negócios
Grandes oportunidades

NOME DO CLIENTE:							
GERAL	DATA	/	/	CONTROLES UTILIZADOS S/N		SAZONALIDADE	
AGENTE:				CLIENTES	Jan	Jul	
ATIVIDADE				FORNECEDORES	Fev	Ago	
RAMO				CUSTOS	Mar	Set	
SETOR				ESTOQUES	Abr	Out	
Nº DE DEPENDENTES				CONTAS	Mai	Nov	
PESSOAS OCUPADAS				VENDAS	Jun	Dez	
SALÁRIO SEM CARTEIRA				COMPRAS			
SALÁRIOS COM CARTEIRA				CAIXA			

COMPRAS		VENDAS		Capacidade / Condições	
À vista		À vista		Transparência nas informações	
De 1 a 30 d		De 1 a 30 d		vontade de crescer	
De 31 a 60 d		De 31 a 60 d		conhecimento cliente/aval/parc	
+ de 60 d		+ de 60 d		conhecimento cliente/aval/grupo	
total		total		movimento no local da atividade	
				concorrência no local da atividade	
				produto adequado ao mercado	
				costuma fazer promoções	
				nenhuma ou pouca venda fiado	

RESTRIÇÕES SIM OU NÃO		Rendimentos	
Possui protestos porém irrelevantes		%do lucro declarado	
utilização sistemática de cheque especial		Outros rend familiares	
utilização sistemática de cartão de crédito sem pagar o total		Outros rend clientes	
atraso no pagamento de impostos ou funcionários			
utilização de outros empréstimos			

FINANCEIRO			DESPESAS	COMÉRCIO	FAMÍLIA
caixa		Credor 1	salários		
ct corrente		nome	encargos		
poupança		qtd. Prest.	impostos		
a rec 30 dias		qtd. Falta	retirada		
a rec 60 dias			aluguel		
a rec + 60 d		Credor 2	contador		
mercadoria		nome	água/luz/tel		
Maq / equip		qtd. Prest.	mat estrit		
geladeira		qtd. Falta	trans/frete		
freezer			embalagem		
computador		Credor 3	comis/diaria		
micro-ondas		nome	consórsio		
maq costura		qtd. Prest.	plano/saúde		
outros		qtd. Falta	dp c instrução		
veículos			outros		
carro		Imóveis	total		
caminhão		casa	Observação		
moto		pt comercial			
outros veículos		outros			

Est Familiar	Grau/paren	Idade	Ocupação	Renda %
Parente 1				
Parente 2				
Parente 3				
Parente 4				

ANEXO D - PLANO DE APLICAÇÃO DE MERCADORIAS E MATÉRIAS PRIMAS




PLANO DE APLICAÇÃO DO CRÉDITO

Aplicação Prevista em CAPITAL DE GIRO

[illegible][illegible]

Crédito Solicitado	Data / /
Assinatura	

ANEXO E – CADASTRO DE CLIENTES

 **CEAPE** Pequenos negócios
MicroCrédito Grandes oportunidades

CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS

PESSOAL	NOME: _____ APELIDO: _____
	ESCOLARIDADE: _____ CELULAR: _____ RG: _____ EMISSOR: _____
	CPF/CNPJ: _____ SEXO: _____ DATA DE NASCIMENTO: _____
	NATURALIDADE: _____ NACIONALIDADE: _____ ESTADO CIVIL: _____
	PAI: _____
	MÃE: _____ COMO CONHECEU A INSTITUIÇÃO: _____
	EMAIL: _____ GRUPO: _____
LOCALIZAÇÃO	ENDEREÇO: _____ CEP: _____ UF: _____
	BAIRRO/POV: _____ CIDADE: _____
	PONTO DE REF.: _____ IMÓVEL: _____ TELEFONE: _____
ATIVIDADE APOIADA	NOME FANTASIA: _____ ATIVIDADE: _____
	ENDEREÇO: _____ CEP: _____ UF: _____
	BAIRRO/POV: _____ CIDADE: _____
	PONTO DE REF.: _____
	FONE: _____ FAX: _____ CELULAR: _____
	JÁ TRABALHOU NO RAMO COMO FUNCIONÁRIO? SIM () NÃO ()
	INÍCIO DO NEGÓCIO ATUAL: _____ INÍCIO DA ATIVIDADE POR CONTA PRÓPRIA: _____
	TIPO DE REGISTRO: _____ CLASSIFICAÇÃO EMPRESA: _____
REFERÊNCIAS PESSOAIS	NOME: _____ FONE: _____
	ENDEREÇO: _____
	PARENTESCO: _____
REFERÊNCIAS COMERCIAIS	NOME: _____ FONE: _____
	CONTATO: _____
	NOME: _____ FONE: _____
REFERÊNCIAS BANCÁRIAS	BANCO: _____ AGÊNCIA: _____ CONTA: _____
	TELEFONE: _____ CONTATO: _____
	BANCO: _____ AGÊNCIA: _____ CONTA: _____
OUTRAS ATIVIDADES	EMPREGADOR: _____ FONE: _____
	FUNÇÃO: _____ TEMPO DE SERVIÇO: _____ SALÁRIO: _____
	DESCRIÇÃO DE OUTRAS RENDAS: _____ VALOR TOTAL: _____
CÔNJUGE	JÁ É CADASTRADO? SIM () NÃO ()
	NOME: _____
	NOME: _____ CPF: _____ FUNÇÃO: _____
	ONDE TRABALHA: _____ SALÁRIO: _____ TEMP. SERVIÇO: _____ OUTRA RENDA: _____
	TEL: _____

Declaro serem verdadeiras as informações prestadas, responsabilizando-me na forma do Artigo nº 299 do Código Penal.

_____ de _____ de _____

ASSINATURA DO CLIENTE/AVALISTA: _____

ASSINATURA DO AGENTE: _____