



UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

BRENNO YURI BARBOSA LIMA

**CARACTERIZAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE MICROCRÉDITO NO ÂMBITO DO
PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: de
2009 a 2014**

São Luís

2016

BRENNO YURI BARBOSA LIMA

**CARACTERIZAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE MICROCRÉDITO NO ÂMBITO DO
PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: de
2009 a 2014**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências
Econômicas da Universidade Federal do
Maranhão, para obtenção do grau de Bacharel
em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Me. Jadson Pessoa da Silva

São Luís
2016

Lima, Brenno Yuri Barbosa.

Caracterização das Operações de Microcrédito no Âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado: de 2009 a 2014/ Brenno Yuri Barbosa Lima. – São Luís, 2016.

52p.

Orientador: Jadson Pessoa da Silva.

Monografia (Graduação) – Universidade Federal do Maranhão, Curso de Ciências Econômicas, UFMA: 2016.

1. Crédito. 2. Microcrédito Produtivo Orientado. 3. PNMPO I. Silva, Jadson Pessoa da. II. Título.

BRENNO YURI BARBOSA LIMA

**CARACTERIZAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE MICROCRÉDITO NO ÂMBITO DO
PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: de
2009 a 2014**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências
Econômicas da Universidade Federal do
Maranhão, para obtenção do Grau de Bacharel
em Ciências Econômicas.

Aprovada em: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Me. Jadson Pessoa da Silva (Orientador)

Universidade Federal do Maranhão

1º Examinador (a)

Universidade Federal do Maranhão

2º Examinador (a)

Universidade Federal do Maranhão

AGRADECIMENTOS

A xxx

A xxx

A xxx

RESUMO

Este trabalho busca caracterizar as operações de microcrédito realizadas no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO no período de 2009 a 2014 a partir dos dados coletados junto ao Ministério do trabalho e Emprego – MTE, órgão ao qual o programa está vinculado. Antes, porém, far-se-á uma revisão teórica acerca do conceito de crédito e microcrédito, bem como uma revisão histórica da evolução do microcrédito, tanto no mundo, quanto no Brasil. Ao longo do trabalho, observa-se a evolução do microcrédito orientado no Brasil, juntamente com a evolução da importância dada a ele. Por fim, nos resultados do trabalho, constata-se que o setor de comércio é o principal favorecido pelos recursos do PNMPO e que a utilização destes recursos se dá em gastos que, em geral, não originam novos postos de trabalho no empreendimento.

Palavras-chave: Crédito. Microcrédito Produtivo Orientado. PNMPO.

ABSTRACT

This work aims to characterize the micro-credit operations carried out under the National Program of Oriented Productive Microcredit - PNMPO in the period 2009-2014 from the data collected by the Department of Labor and Employment - MTE, body to which the program is linked. First, however, there shall be a theoretical review of the concept of credit and microfinance, as well as a historical review of the evolution of microfinance, both in the world and in Brazil. Throughout the work, there is the evolution of microfinance oriented in Brazil, along with the evolution of the importance given to it. Finally, the results of the work, it appears that the trade sector is the main favored by PNMPO resources and the use of these resources takes place in expenses that generally do not create new jobs in the enterprise.

Keywords: Credit. Productive Microcredit. PNMPO.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Evolução da atividade empreendedora.....	30
Gráfico 2 - Evolução da geração de empregos nas micro e pequenas empresas no Brasil em relação ao total de empregos no país	31
Gráfico 3 Clientes atendidos pelo PNMPO, segundo gênero.....	35
Gráfico 4 Clientes ativos no PNMPO, segundo gênero	36
Gráfico 5 Crédito concedido pelo PNMPO, segundo o gênero.....	37
Gráfico 6 Clientes atendidos pelo PNMPO, por situação de formalidade	38
Gráfico 7 Clientes ativos no PNMPO, por situação de formalidade	39
Gráfico 8 Crédito concedido pelo PNMPO, por situação de formalidade	40
Gráfico 9 Clientes atendidos pelo PNMPO, por atividade	41
Gráfico 10 Clientes ativos no PNMPO, por atividade.....	42
Gráfico 11 Crédito concedido pelo PNMPO, por atividade	43
Gráfico 12 Clientes atendidos pelo PNMPO, segundo finalidade do crédito	44
Gráfico 13 Clientes ativos no PNMPO, segundo finalidade do crédito	45
Gráfico 14 Crédito concedido pelo PNMPO, segundo a finalidade do crédito.....	46
Gráfico 15 Instituições credenciadas no âmbito do PNMPO, por região.....	47

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	CRÉDITO	12
2.1	Sistema Financeiro Nacional: órgãos e estrutura.....	12
2.2	Crédito	14
2.3	Análise de Crédito: os C's do crédito	17
2.3.1	<i>Caráter</i>	17
2.3.2	<i>Capacidade</i>	18
2.3.3	<i>Capital</i>	19
2.3.4	<i>Condições</i>	19
2.3.5	<i>Colateral</i>	20
2.4	O Crédito e a Política Monetária	21
2.5	Microcrédito.....	23
2.5.1	<i>Conceitos</i>	23
2.5.2	<i>Tipos e Características do Microcrédito</i>	24
2.5.3	<i>Microcrédito no Mundo</i>	26
2.5.4	<i>Microcrédito no Brasil</i>	27
3	PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO	30
3.1	O Papel dos Pequenos Negócios.....	30
3.2	O PNMPO.....	32
3.3	Perfil das Operações de Microcrédito Realizadas no Âmbito do PNMPO	34
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	49
	REFERÊNCIAS	51

1 INTRODUÇÃO

Os sistemas financeiros têm por finalidade última a canalização dos recursos de agentes superavitários para agentes deficitários. Sua evolução, entretanto, levou a criação de um mecanismo rigoroso de diferenciação entre os agentes deficitários a partir da qual os agentes tomadores devem comprovar plena capacidade de pagamento. Nesse sentido, os programas de microcrédito buscam dar condições para tomada de crédito aos indivíduos com menor capacidade de pagamento.

A estratégia dos programas de microcrédito produtivo orientado consiste, grosso modo, em oferecer microcrédito a empreendedores populares de pequeno porte com orientação técnica e acompanhamento ao empreendedor no seu local de trabalho. Dado seu “*caráter social*”, a Organização das Nações Unidas elegeu 2005 como o *Ano Internacional do Microcrédito*, a partir da concepção de que o microcrédito funciona como um poderoso instrumento de combate à pobreza, gerando emprego e renda, em todo o mundo, para as camadas menos favorecidas da população (Pereira, 2007).

Os programas de microcrédito têm suas concepções iniciais baseadas e focadas nos trabalhos realizados até então pela sociedade civil através de Organizações Não Governamentais, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público e os “Bancos do Povo”. No Brasil, estas instituições que atuavam em resposta às demandas dos empreendedores de pequeno porte apresentaram as propostas de programas de microcrédito orientado aos governos que, a partir de sua ampliação, incorporou as Cooperativas de Crédito, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, entre outras.

As ações dos governos (municipais e estaduais) brasileiros no sentido de adotar os programas de microcrédito como partes integrantes das políticas de geração de emprego e renda começaram a partir do final da década de 1990. A expansão das experiências municipais de microcrédito levou a aprovação da Lei nº 10.735, em 2003, a partir da qual se buscava viabilizar a inclusão de bancária de milhares de correntistas de baixa renda, em um processo inicial para a democratização do acesso ao sistema financeiro. O resultado “final” destas ações foi a edição, em 2004, da Medida Provisória 226 (transformada na Lei nº 11.110/2005) e o Decreto nº. 5.288, a partir do qual o Governo Federal instituía o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO com a finalidade de disponibilizar

recursos para o microcrédito produtivo orientado e ampliar a geração de emprego e renda nos empreendimentos de pequeno porte.

Tendo em vista a expansão do microcrédito produtivo orientado, com a criação de um programa nacional (PNMPO), o presente trabalho tem por objetivo traçar um perfil das operações de microcrédito produtivo orientado no âmbito do PNMPO no período de 2009 a 2014. Para tanto, o trabalho está dividido em quatro seções, a começar por esta introdução. Na seção 2, empreende-se uma apresentação do sistema financeiro nacional, seguida de uma revisão teórica acerca do conceito de crédito e microcrédito, destacando seus tipos e características, bem como os elementos de análise de crédito. Além disso, faz-se uma revisão histórica do microcrédito, tanto no mundo, quanto no Brasil, destacando sua evolução e importância. Na seção 3, têm-se os resultados do trabalho com a apresentação do PNMPO e a caracterização das operações de microcrédito realizadas no âmbito do programa. Por fim, na seção 4, são feitas as considerações finais a este trabalho.

2 CRÉDITO

2.1 Sistema Financeiro Nacional: órgãos e estrutura

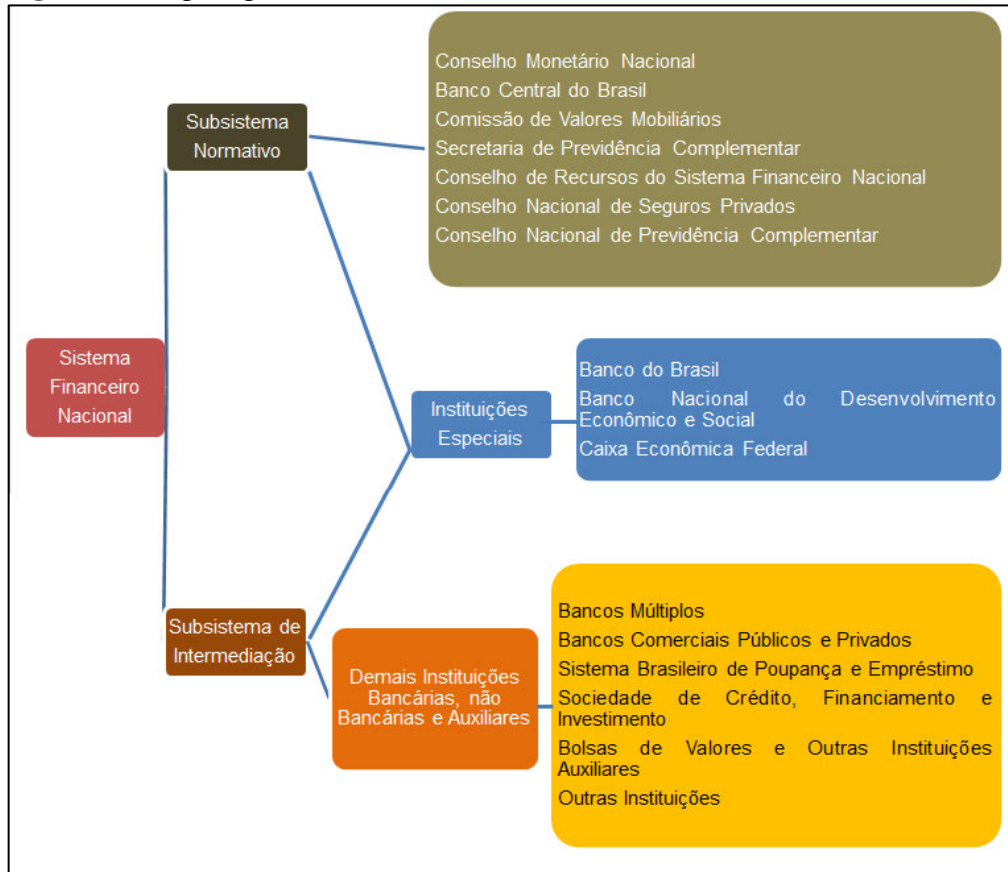
A função essencial do sistema financeiro é canalizar os recursos dos poupadores para pessoas com escassez de recursos. Isto é, fazer a intermediação entre os agentes superavitários e os agentes deficitários¹, trocando gastos desejados por direitos de rendas futuras (Soares, 2013). Nesse sentido, o sistema financeiro corresponde à junção dos mercados financeiros, mercado monetário, mercado de capitais e mercado de crédito, ou seja, representa o conjunto de instituições que se dedicam, de alguma forma, ao trabalho de propiciar condições satisfatórias para a manutenção de um fluxo de recursos entre poupadores e investidores (Fortuna, 2005).

O Sistema Financeiro Nacional (SFN) é definido, segundo Assaf Neto (2013), como um conjunto de instituições financeiras e instrumentos financeiros que visam, em última análise, transferir recursos dos agentes econômicos (pessoas, empresas, governo) superavitários para os deficitários.

De acordo com a Lei 4.595 de 1964, que dispõe sobre a Política e as Instituições Monetárias, Bancárias e Creditícias, o SFN será constituído pelo²: Conselho Monetário Nacional; Banco Central do Brasil; Banco do Brasil S. A.; Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e; pelas das demais instituições financeiras públicas e privadas, sendo sua estrutura dividida entre Subsistema Normativo, Subsistema de Intermediação e Agentes Especiais. O organograma do SFN é apresentado na Figura 1.

¹ Agentes superavitários são aqueles cujas rendas sobrepõem os gastos. Enquanto que agentes deficitários possuem gastos superiores às rendas.

² A Comissão de Valores Mobiliários não consta na lista da 4.595, pois só foi criada e passou a integrar o SFN em 1976 através da Lei 6.385.

Figura 1 - Organograma do Sistema Financeiro Nacional

Fonte: Adaptado de Abreu, 2014.

O Subsistema Normativo, como disposto na Figura 1, é composto pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), Banco Central do Brasil (BACEN) e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Fazem parte ainda do Subsistema Normativo os conselhos e as superintendências de seguros e previdências e os órgãos recursais do SFN (conselhos de recursos) (Soares, 2013).

Compete ao Subsistema Normativo, através do CMN, órgão máximo do SFN, o estabelecimento de normas e diretrizes de funcionamento das instituições financeiras e condução da política monetária, creditícia e cambial no país. O BACEN e a CVM são os órgãos responsáveis por cumprir e fazer cumprir as normas e diretrizes estabelecidas pelo próprio CMN (Arbex, 1999).

O Subsistema de Intermediação é composto pelas instituições bancárias e não bancárias que atuam como intermediadoras financeiras. Estas instituições estão divididas em: instituições financeiras bancárias, instituições financeiras não bancárias, sistema brasileiro de poupança e empréstimo, instituições não financeiras e instituições auxiliares (Arbex, 1999). O

Subsistema de Intermediação é responsável pela captação dos recursos dos agentes superavitários e intermediação na transferência desses recursos aos agentes deficitários.

Já os Agentes Especiais são aquelas instituições que fazem parte tanto do Subsistema Normativo, quanto do Subsistema de Intermediação. São entidades de apoio, responsáveis pelo desenvolvimento das políticas sociais e de incentivo do Governo, são eles: Banco do Brasil S.A. (BB), Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e a Caixa Econômica Federal (CEF). O BB é a instituição utilizada pelo Governo para as políticas sociais e de incentivo de cunho rural; o BNDES para as políticas de incentivo às atividades produtivas diversas e; a CEF para as políticas assistencialistas e sociais, principalmente, de cunho habitacional.

2.2 Crédito

A palavra crédito tem origem no latim, *credere*, que significa crer, confiar, acreditar (Dutra, 2010). A concessão de crédito pressupõe, portanto, uma relação de confiança entre o tomador e o concesso do crédito (mesmo levando em conta informações técnicas, como rendimento e histórico financeiro do solicitante). O crédito consiste no ato de confiar. Quando se entrega um bem ou serviço, mediante uma promessa de pagamento em data futura, se estabelece uma relação de confiança entre as partes envolvidas no negócio (Maia, 2007). Entretanto, a simples confiança no cumprimento do acordo estabelecido não é suficiente para a realização do negócio no mercado de crédito. Neste, pressupõe-se, para disponibilização do crédito, um acordo de ordem dupla: de um lado moral, a confiança na honradez do compromisso e; de outro, jurídica, firmado em contrato.

Segundo Gomes (2011), o crédito consiste na realização de uma prestação de capital pelo mutuante e numa contraprestação (única ou múltipla), diferida no tempo, pelo mutuário³, envolvendo a assunção de risco pelo mutuante que espera obter, no futuro, o reembolso do capital pelo mutuário. Crédito é, assim sendo, a capacidade das pessoas físicas ou jurídicas de assumirem compromissos, quer para financiamentos quer para empréstimos, junto ao sistema financeiro. Capacidade essa analisada com base em parâmetros técnicos (Arbex, 1999).

As operações de crédito, em geral, pressupõem a restituição do valor creditado, acrescido de um valor pela assunção do risco em ceder parte de seu capital. Assim sendo,

³ Mutuante é todo aquele que concede crédito a alguém. Enquanto que mutuário é o tomador desse crédito, do empréstimo.

crédito é uma operação sempre pode ser considerada em dinheiro, ou no caso comercial equivale a dinheiro, sobre o qual incide uma remuneração chamada juros (Silva, 2004).

GONÇALVES (2005, p.9) define crédito como sendo todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado. Esta parte do patrimônio pode ser materializada por dinheiro (empréstimo monetário) ou bens (empréstimo para uso, ou venda com pagamento parcelado) (Rocha, 2011).

De acordo com SILVA (2004, p.18), crédito é:

A segurança na verdade de alguma coisa, confiança; fé na solvabilidade; facilidade de obter dinheiro por empréstimo ou abrir contas em casas comerciais; facilidade de conseguir adiantamentos em dinheiro para fins comerciais, industriais, agrícolas, etc.; soma posta à disposição de alguém num banco, numa casa de comércio, etc., mediante certas vantagens; direito de receber o que emprestou; quantia correspondente a esse direito; troca de bens presentes por bens futuros.

Segundo GOMES (2011, p.4), num sentido mais econômico,

O crédito pode ser considerado o fio condutor ou um meio de transmissão dos capitais dos agentes econômicos que possuem riqueza para aqueles que, não a possuindo no presente, têm capacidade para os aplicar de forma produtiva. Esta transmissão não constitui um empobrecimento do credor, mas antes um direito de crédito; reciprocamente, não há enriquecimento do beneficiário do crédito porque, em simultâneo com a atribuição proveniente do credor, ele constitui-se devedor deste...Esta função do crédito permite, quer às empresas quer aos particulares, a liquidez que necessitam na altura mais oportuna.

O crédito desempenha importante papel no funcionamento da economia, suprindo as necessidades de caixa de curto e médio prazo dos vários agentes econômicos, seja por meio da concessão de créditos às pessoas físicas ou empréstimos e financiamentos às empresas (Assaf Neto, 2013). Assim sendo, o crédito age como instrumento facilitador e indutor da atividade econômica, à medida que: i) possibilita às empresas a expansão de seu nível de atividade, através da aquisição de capital de giro e/ou capital de longo prazo (modalidades de crédito), facilitando a execução de projetos para os quais os limites de caixa os tornavam inviáveis e; ii) estimula o nível de atividade econômica, à medida que age como agente indutor da demanda, possibilitando expansão desta (Silva, 2004).

Alguns elementos caracterizam e definem o crédito, a saber: finalidade, o montante, o prazo, o preço, o risco e a garantia (Rocha, 2011). Estes elementos não são tomados isoladamente, um depende, é função do outro. A finalidade do crédito mantém relação direta com o montante solicitado, já que o montante deve ser suficiente para que atenda as

necessidades de compra e/ou investimentos do solicitante. Isto é, os meios (o montante) devem ser necessários e suficientes para atingir os objetivos (a finalidade).

Da mesma forma, o preço mantém relação diretamente proporcional com o prazo e o risco e inversamente proporcional com a garantia. Quanto maior o prazo de pagamento do crédito solicitado pelo mutuário, maior será o montante de juros (preço) que será acrescido ao valor inicialmente concedido. Igualmente, quanto maiores forem os riscos oferecidos pelo mutuário ao mutuante, maiores serão as taxas cobradas pelo mutuante para liberar o montante de crédito solicitado. Se tanto prazo quanto riscos forem elevados em uma mesma operação de crédito, o montante de juros ao final do período será demasiadamente alto. Contrariamente, se as garantias apresentadas pelo mutuário forem fortes, o mutuante considerará que a possibilidade de não vir a reaver seu capital é baixa e, portanto, o preço do crédito cairá (Rocha, 2011).

Segundo Faria (2006), existem duas formas amplas de classificação do crédito: crédito público e crédito privado.

De forma resumida, pode-se dizer que, o crédito público está diz respeito às relações entre o Estado e as pessoas e/ou empresas. Enquanto que o crédito privado corresponde às relações entre pessoas, pessoas e empresas e/ou entre empresas.

O crédito público é, em geral, utilizado como forma de fomento e/ou desenvolvimento de uma atividade produtiva ou programa social (papel desempenhado pelos Agentes Especiais do SFN). A título de exemplificação, a CEF é utilizada pelo Estado como instituição oficial para concessão de crédito, tanto para pessoas quanto para o próprio Estado, no desenvolvimento de programas habitacionais e/ou compra da casa própria.

Já o crédito privado é utilizado para atender necessidades de curto e longo prazo de pessoas e/ou empresas. Dentre as formas de crédito privado, o crédito comercial e o crédito bancário destacam-se como os mais usuais. Este é definido, segundo Rocha (2011), como o direito de recebimento futuro, ou em várias prestações, que um banco adquire através de uma entrega inicial de um montante a um cliente, cujo valor total é igual ao da entrega inicial, acrescido dos juros da negociação. Enquanto que o crédito comercial é definido como sendo um crédito de curto prazo concedido por um fornecedor a um comprador, em decorrência da compra de mercadorias ou serviços para posterior revenda ou utilização (ROCHA, 2011, p.19).

2.3 **Análise de Crédito:** os C's do crédito

No processo decisório do crédito, geralmente, o agente financiador tem como parâmetros alguns fatores ao definir sobre a concessão ou não do crédito e o seu montante (RAYMUNDO, 2002, p.35). Esse processo de análise de crédito tem por objetivo definir a compatibilidade do crédito solicitado com a capacidade financeira do cliente (Schwartz, 2011), ou seja, analisar de uma forma eficaz a probabilidade de incumprimento do crédito que o/a indivíduo/entidade pretende obter (GOMES, 2011, p.17).

Segundo Arbex (1999), a análise de concessão de crédito de uma empresa tem por objetivo determinar se o crédito deve ou não ser concedido ao solicitante e qual o montante de crédito a ser disponibilizado. Para tanto as instituições conessoras costumam recorrer a uma série de fatores analíticos de análise na concessão do crédito. Vários autores citam esses fatores chamando-os de os “C’s” do crédito e os apresentam como sendo partes integrantes da análise do crédito (Raymundo, 2002). Uma análise de crédito passa normalmente por uma avaliação de um conjunto de fatores, designada por 5 C’s: o caráter, a capacidade, o capital, os colaterais e as condições (Gomes, 2011; Pinto e Martins, 2006). Os C’s do crédito analisam alguns aspectos relativos ao requerente do empréstimo (Mariam, 2009), cada um dos C’s do crédito tem um peso específico, dependendo da balança de análise (Schwartz, 2011).

2.3.1 *Caráter*

O caráter, assim como a capacidade, faz parte de um dos aspectos pessoais da análise de crédito. Este item está associado à idoneidade do cliente no mercado de crédito e procura avaliar a intenção de pagamento por parte do mutuário (Pinto e Martins, 2006). Segundo Schwartz (2011, p.19), este é um dos itens mais importantes na análise de crédito, pois a primeira condição para alguém pagar uma dívida é “querer” pagá-la. Se não houver convicção de que o tomador tem intenção de pagar, o recomendado é a não concretização do negócio.

Por se tratar de um aspecto pessoal, a análise de crédito, a partir do caráter, torna-se difícil. Com o intuito de torná-la um indicador mais fidedigno possível, o analista recorre ao histórico financeiro do requerente, para verificar como o tomador de crédito honrou seus compromissos anteriores, se tem restrições junto aos órgãos de proteção ao crédito e se foi pontual no pagamento de possíveis créditos anteriores (RAYMUNDO, 2002, p.35). O conceito de caráter é construído ao longo do tempo. Nesse sentido, os clientes mais antigos tornam a análise mais confiável, pela possibilidade de construção de um perfil ou padrão

comportamental (Maia, 2007). Logo, o caráter pode ser entendido como o comportamento histórico do solicitante quanto ao cumprimento de suas obrigações anteriores, sejam elas financeira, contratual ou morais.

As informações quanto ao caráter, ou padrão comportamental, são extraídas de relatórios gerenciais dos credores, podendo estes relatórios ser internos ou externos. Os relatórios internos são informações históricas do solicitante mantidas pelo próprio credor, onde constam registros de pontualidade, atrasos, renegociações e perdas financeiras resultantes da inadimplência do cliente. Já os relatórios externos resultam de arquivos de dados fornecidos por outras empresas, geralmente, especializadas em coleta, armazenamento e comercialização de informações relacionadas à idoneidade do cliente no mercado de crédito (Pinto e Martins, 2006). Portanto, o caráter, com toda disponibilidade tecnológica e de cadastro dos solicitantes, assume papel crucial na determinação das probabilidades de amortização dos empréstimos pelos clientes, de modo que o histórico de pontualidade do cliente no pagamento de suas obrigações é fator relevante na análise de concessão de crédito (Maia, 2007; Schwartz, 2011).

2.3.2 Capacidade

A capacidade complementa e é condição para um “bom caráter”. Isto é, por mais que o cliente apresente caráter inquestionável, se este não possuir habilidade para conduzir sua atividade de modo a garantir seus rendimentos, não terá capacidade para honrar seus compromissos. Nesse sentido, a capacidade corresponde à qualidade de um cliente em honrar o pagamento de um determinado empréstimo, ou seja, refere-se ao potencial do cliente em quitar o crédito solicitado através do gerenciamento e conversão de seus esforços em receitas (Raymundo, 2002; Schwartz, 2011).

De acordo com Pinto e Martins (2006, p.6), a capacidade corresponde:

Ao julgamento subjetivo do analista quanto à habilidade dos clientes no gerenciamento e versão de seus negócios em receita. Usualmente, os credores atribuem à renda de pessoas físicas ou à receita de empresas a denominação de “fonte primária de pagamento” e principal referencial para verificar se o cliente tem capacidade de honrar a dívida.

Por se tratar, assim como o caráter, de um aspecto pessoal, sua avaliação de risco torna-se difícil, podendo apresentar resultados de subestimação ou superestimação, pois depende mais da percepção de um analista do que de dados históricos quanto à competência de gerenciamento da atividade produtiva por parte do cliente (Schwartz, 2011). Nesse

sentido, a utilização de indicadores de liquidez mostra-se um importante aliado na determinação da capacidade de pagamento do cliente, pois retrata a capacidade de pontualidade do cliente em quitar o crédito. Isto é, a liquidez é a capacidade de liquidar uma dívida *em dia* (Raymundo, 2002).

2.3.3 Capital

O capital refere-se ao patrimônio e aos recursos próprios disponíveis em favor do cliente que solicita o crédito. É a fonte de receita e renda do cliente, ou seja, quais as origens de seus recursos, sua frequência e consistência (Maia, 2007).

A utilização do capital como parâmetro de análise de crédito justifica-se pela dificuldade, em alguns casos, de se mensurar/avaliar o comportamento de um indicador de rentabilidade, por exemplo, o faturamento nas empresas. A sazonalidade deste, em alguns casos, interfere na no julgamento fidedigno das reais possibilidades do cliente em arcar com seu débito. Assim, forma como a empresa reaproveita seus lucros torna o capital um ótimo determinante para o crédito, pois, a reinversão dos lucros possibilita o consequente aumento de capital, portanto, a constituição de reservas que podem auxiliar na viabilização do crédito (Abrex, 1999).

O capital é medido pela situação financeira do cliente, levando-se em consideração a composição (quantitativa e qualitativa) dos recursos, onde são aplicados e como são financiados (PINTO E MARTINS, 2006, p.6). Refere-se à solidez ou à estrutura de composição do patrimônio do cliente, no sentido deste ter recursos próprios que aplicados na atividade produtiva gerem resultados que permitirão arcar com o ônus dos créditos conseguidos junto a terceiros (RAYMUNDO, 2002, p.44). Assim, de modo geral, percebe-se que o capital fornece informações valiosas para a determinação da capacidade de pagamento do cliente, através da medição dos índices financeiros relativos aos bens e recursos disponíveis para honrar os débitos, tornando-se, portanto, um fator crucial na decisão de concessão de crédito (Maia, 2007).

2.3.4 Condições

A análise das condições que envolvem um cliente possibilita a construção de um parâmetro de risco eficaz, pois se todos os fatores forem favoráveis aos rendimentos do cliente, mas este possui algum tipo de vinculação ao mercado cambial, por exemplo, em um ambiente político de incertezas, a exposição deste cliente ao risco será, certamente, maior

(Maia, 2007). O fator condições está, portanto, relacionado com as alterações do ambiente econômico, que podem afetar as perspectivas de o cliente vir a assumir os seus compromissos (GOMES, 2011, p.18). Engloba fatores externos e macroeconômicos (oportunidades e/ou ameaças) que influenciam diretamente o cliente e seu negócio (MARIAM, 2009, p.31).

Este fator deve ser analisado de modo a observar as variáveis micro e macroeconômicas, pois estas refletem o ambiente no qual o cliente está inserido. Assim sendo, o diagnóstico das condições deve ser tal que englobe: variáveis econômicas, variáveis políticas, variáveis psicossociais, variáveis tecnológicas, sazonalidade do rendimento, etc.. Assim, nas análises de risco, as condições relacionam-se à sensibilidade da capacidade de pagamento dos clientes à ocorrência de fatores externos adversos ou sistemáticos, de modo que a avaliação eficaz deste fator é crucial para a determinação do risco total de crédito, uma vez que, dependendo da importância do fator sistemático o credor poderá enfrentar sérias dificuldades para receber o crédito (Pinto e Martins, 2006).

2.3.5 Colateral

Colateral significa garantia. Os “colaterais” são todos os tipos de ativos que podem ser dados como garantia adicional em uma operação de crédito. Assim como o capital, o colateral tem por finalidade oferecer maior segurança à instituição mutuante, pois, em caso de descumprimento do acordado, esta poderá utilizar o colateral para reaver seu capital emprestado (Arbex, 1999; Raymundo, 2002). A garantia, em seu aspecto de risco, refere-se a vinculação de um bem ou de uma responsabilidade conversível em números que assegure a liquidação do empréstimo (RAYMUNDO, 2002, p.49)

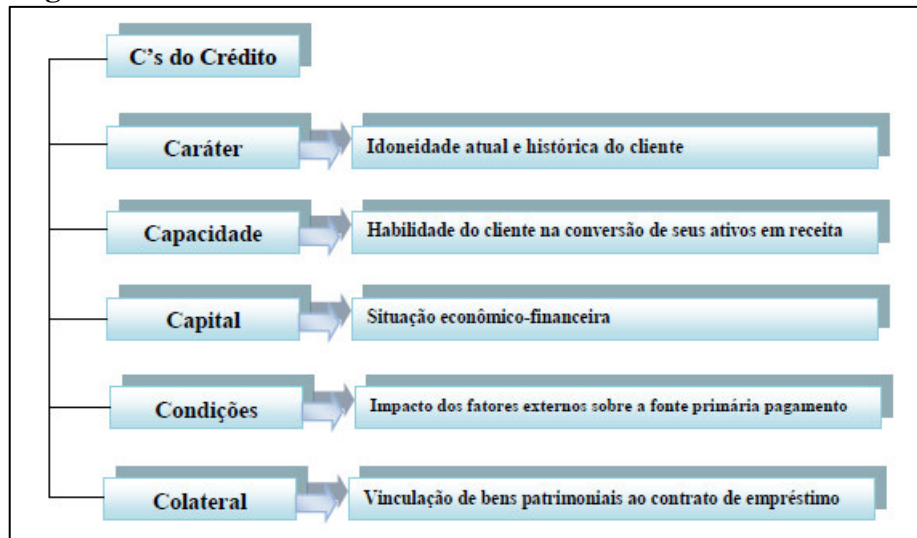
O colateral está associado à riqueza patrimonial do cliente e de seus sócios, de sua liquidez e da disponibilidade de bens que o cliente possa vincular como garantia (Schwartz, 2011). Refere-se à riqueza patrimonial dos clientes composta por bens (móveis e imóveis) e aplicações financeiras (Pinto e Martins, 2006). A análise do colateral, assim sendo, diz respeito aos bens do cliente que por ventura possam ser oferecidos em garantia. As garantias tem a função de comprometer o devedor, moral e patrimonialmente (MAIA, 2007, p.22).

Enquanto fator de análise de risco, o colateral é o último aspecto a ser analisado, pois representa uma garantia acessória e, como tal, assume papel e importância relativa. Sendo utilizado, na maioria das vezes, quando o pretendente ao crédito, por exemplo, não possui caráter. Nestes casos, mesmo oferecendo garantias suficientes, os riscos do empréstimo continuam altos (mesmo considerando que maiores serão as chances de recuperação, em

juízo, do valor creditado, em caso de inadimplência). A garantia, por si só, nunca deve ser o motivo para se efetuar o crédito, apesar de sua vinculação inibir a inadimplência, pelo temor de que mutuante execute os bens vinculados (Maia, 2007).

De modo resumido, a Figura 2 apresenta o processo de análise de risco, a partir dos “C’s” do crédito.

Figura 2 - C's do Crédito



Santos (2000) *apud* SCHWARTZ (2011, p.18).

A análise técnica desses fatores de risco possibilita o dimensionamento do risco total envolvido na concessão de crédito. Depois da análise desses fatores alguns clientes são aprovados, outros não. Acrescenta-se o juro a ser cobrado na negociação e concede-se o crédito.

2.4 O Crédito e a Política Monetária

Assume-se na literatura econômica⁴ que a política monetária tem efeitos reais sobre o nível de atividade. Por muito se defendeu que a propagação dos efeitos da política monetária sobre a economia dava-se através, somente, da taxa de juros e pelo efeito sobre o preço dos ativos. A suposição básica desse argumento reside na consideração de um comportamento mecanicista dos agentes na economia, falhando no julgamento de como o setor financeiro reage aos impulsos da política monetária. O pilar de sustentação desse argumento pressupõe a existência de informações perfeitas e a inexistência de problemas de incentivos (Pacheco, 2006).

⁴ Macroeconomia keynesiana.

A insatisfação com este argumento conduziu a uma nova visão, que salienta a existência de imperfeições presentes no mercado financeiro. Nesse contexto, a visão sobre o crédito, enquanto mecanismo de condução da política monetária pressupõe a existência de informações assimétricas no mercado financeiro. Segundo a visão sobre o canal do crédito, os problemas de informação assimétrica e dos custos de contratação entre emprestadores e devedores, que resultam em problemas de agente e principal, serão um fator essencial na propagação e amplificação de um choque inicial de política monetária (PACHECO, 2006, p.37).

O canal do crédito é o mecanismo de transmissão da política monetária que atua, naturalmente, através do crédito. Contudo, vale destacar que não somente através do crédito decorrente de emissões de títulos, atua pelo crédito de qualquer tipo, seja ele efetuado em mercado aberto através da emissão de obrigações, papel comercial, ou outros títulos de dívida, seja ele efetuado através de um banco ou outra instituição financeira não monetária (NÓBREGA, 2005, p.16). A existência do canal do crédito requer a presença de informações assimétricas no mercado financeiro. Os fundamentos microeconômicos do mercado financeiro mostram que assimetrias de informações nestes mercados amplificam os efeitos da política monetária no curto prazo. Isto porque, a presença de informações imperfeitas, que dão origem ao canal do crédito, atua sobre dois mecanismos principais, intensificando os efeitos da política monetária: o primeiro efeito é sobre o canal do crédito bancário; o segundo sobre o canal do balanço patrimonial dos agentes (Fuinhas, 2002).

Os efeitos sobre o crédito bancário funcionam por meio das condições de oferta dos empréstimos bancários (Lopes, 1997). Corresponde aos efeitos diretos da política monetária sobre as taxas de juros, alterando, no mesmo sentido, o prêmio do financiamento (diferença entre o custo do capital alheio e o custo de oportunidade do capital próprio) (Fuinhas, 2002). Uma contração na política monetária, por exemplo, leva a uma redução da massa monetária e consequente redução da oferta de empréstimos, principalmente para os agentes de menor expressão (empresas de pequeno porte, por exemplo). A redução da oferta de crédito a estes agentes os força a buscar novos credores, portanto, a construir novas relações. Estas, em geral, são custosas, elevando o prêmio do financiamento e, conseqüentemente, as decisões de inversões por parte do mutuário (Lopes, 1997).

Já os efeitos sobre o balanço patrimonial dos agentes propõe um mecanismo de transmissão da política monetária que opera através do crédito total. A pedra angular desta argumentação está no pressuposto de que a política monetária altera o patrimônio líquido dos

agentes econômicos (FUINHAS, 2002, p.16). O mutuário com posição financeira forte, paga um prêmio de financiamento menor. Como o valor presente dos ativos é mais sensível às variações na taxa de juros quando o fluxo de pagamentos é mais longo, ou seja, a elasticidade dos juros dos ativos é maior quando o fluxo de pagamentos desse ativo é maior, o resultado de uma alta na taxa de juros, em decorrência de uma retração da oferta de crédito, reduz o valor do ativo, piorando a situação dos agentes que possuam ativos com fluxo de pagamentos superiores à duração dos empréstimos, aumentando, assim, o prêmio de financiamento destes e reduzindo os gastos dos agentes (Lopes, 1997).

De maneira geral, considerando-se uma política monetária restritiva, a redução do patrimônio líquido dos agentes, decorrentes dos efeitos sobre o canal do balanço, ocorre por duas vias: primeiro, a elevação nas taxas de juros torna os compromissos de dívida dos agentes mais onerosos, reduzindo o fluxo de caixa destes; segundo, a elevação da taxa de juros reduz o preço dos ativos, desvalorizando-os. A desvalorização destes reduz o valor de mercado das garantias e eleva a diferença entre as taxas de juros do crédito e do rendimento dos ativos seguros, ampliando o prêmio de financiamento e reduzindo as expectativas de gastos dos agentes (Fuinhas, 2002).

Em resumo, os efeitos de uma política monetária restritiva sobre o crédito, de maneira direta, reduz a oferta de empréstimos, aumentando o prêmio de financiamento e, de maneira indireta, reduz as projeções de gastos dos agentes, através da redução do fluxo de caixa destes. Assim, a diminuição da massa monetária em circulação leva os agentes econômicos a diminuírem as compras de bens, incluindo ativos financeiros (Nóbrega, 2005).

2.5 Microcrédito

2.5.1 Conceitos

Conceitualmente, as operações de microcrédito referem-se à oferta de crédito para a população de baixa renda, vinculadas ao setor formal ou informal da economia e, geralmente excluídas do sistema financeiro tradicional (DUTRA, 2010, p.36). O microcrédito, portanto, consiste na concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas que não possuem acesso ao sistema financeiro tradicional (SPOSTO *et al*, 2010, p.2).

Segundo Costa (2012), a palavra microcrédito significa “crédito de pequeno monte”. Contudo, a definição prática de microcrédito não se limita simplesmente ao montante

emprestado, leva em conta ainda o público alvo, o tipo de atividade financiada, a metodologia das concessões e a estrutura do sistema de concessão de crédito.

Neste sistema, segundo Sela *et al* (2006), refutam-se alguns dos critérios de seleção do sistema tradicional de crédito (apresentados no item 2.3). Como visto, no sistema tradicional a seleção baseia-se em garantias, solidez, patrimônio e tradição financeira do mutuário. Já no sistema de microcrédito, a seleção e análise de crédito baseiam-se, principalmente, na avaliação, mais intuitiva do que técnica, do mutuário pelo agente de crédito. Este agente, quando do uso de crédito orientado⁵, é responsável pela seleção e monitoramento do crédito, através de visitas frequentes ao local de desenvolvimento da atividade. O agente de crédito desempenha a função de acompanhamento do empreendimento e está envolvido com todo o processo de liberação e recebimento do crédito (SELA *et al*, 2006, p.2).

2.5.2 Tipos e Características do Microcrédito

As operações de microcrédito podem ser do tipo tradicional ou para a criação de novos negócios. Quando consideradas as operações de microcrédito tradicional, observam-se duas modalidades deste: para fins de consumo e para fins produtivos.

O microcrédito quando para fins de consumo destina-se às pessoas com baixo poder aquisitivo, sem um objetivo definido. Isto é, a contração do empréstimo não implica o gasto produtivo do crédito adquirido, podendo o solicitante decidir de que forma utilizará o recurso.

Já o microcrédito tradicional para fins produtivos e o para criação de novos negócios são os chamados microcrédito orientados ou simplesmente crédito orientado. O microcrédito tradicional produtivo corresponde aos empréstimos feitos para empreendimentos já existentes que pelos seus próprios meios atingiram a sustentabilidade, mas que necessitam de capital de giro. Enquanto que o microcrédito para criação de novos negócios corresponde aos empréstimos para pessoas empreendedoras que possuam boas ideias, viáveis e que precisam de recursos para montar o negócio (CASTRO FILHO, 2004, p.11). A concessão e a tomada destes implicam no gasto de forma produtiva, seja no empreendimento já existente ou na concepção de um novo negócio. O agente de crédito acompanha o processo e determina a liberação do montante de crédito, por etapa do processo. O Quadro 1 apresenta as principais características das operações de crédito do tipo orientado.

⁵ Crédito orientado refere-se ao crédito tomado com fim produtivo específico.

Quadro 1 Características das operações de crédito do tipo orientado

Característica	Negócio existente	Novo negócio
Qualidade do empreendedor	Avaliação do empreendimento real através de visita ao negócio funcionando, clientes, fornecedores e vizinhos.	Avaliação mais subjetiva, prognóstico do futuro, capacidade empreendedora, ideia, viabilidade destas ideias. Aposta no potencial do negócio e da pessoa
Qualificação do Agente de Crédito	Qualificação do Agente de Crédito	Exigem Agente de Crédito melhor qualificado, capaz de assessorar a montagem do plano de negócio, com conhecimentos técnicos e gerenciais específicos.
Custo	Elevado custo na relação empréstimo/custo operacional em decorrência do baixo valor do empréstimo e da necessidade de acompanhamento da operação, através de visitas ao negócio pelo Agente de Crédito.	Custo ainda maior pela necessidade de, além do acompanhamento, através de visita, prestar assistência técnica gerencial até que o negócio encontre sua sustentabilidade. Exige um tipo de incubação aberta.
Prazo de financiamento	Financia principalmente capital de giro - 30 a 90 dias. Baixo risco pelo retorno rápido do empréstimo.	Financia investimento fixo - 12 a 24 meses. A dilatação do prazo de retorno do empréstimo aumenta o risco da operação.
Rotação do Fundo	Alta rotação - quantidade grande de operações muito pequenas	Baixa rotação - operações de longa duração 12 a 24 meses
Valor do financiamento	Inicia com uma operação de pequeno valor seguido de novas operações de valor crescente, de acordo com a pontualidade do cliente.	Não é possível adotar a metodologia do valor crescente dado que tem que financiar a montagem do negócio: equipamento, matéria-prima etc.
Destinação dos recursos	Cheque na mão do cliente, que define o seu destino dentro do negócio.	Pagamento diretamente a fornecedores de matéria prima e equipamento, reduzindo risco de desvio dos recursos para outras finalidades.
Qualificação	A participação em cursos voltada ao empreendedorismo é aconselhável, mas não obrigatória.	A participação na qualificação em empreendedorismo é pré-requisito para obtenção do crédito

Grau de inadimplência aceitável da carteira	Além de alavancar os pequenos negócios estão focados na sustentabilidade da instituição de microcrédito. Por isso, muito rigorosa no grau de inadimplência da carteira. Inadimplência aceitável da carteira - paralisa a operação quando excede 5% de inadimplência.	Focado na redução do elevado índice de mortalidade de novas empresas, por isso mais flexível no grau de inadimplência da carteira. Inadimplência aceitável da carteira-paralisa a operação quando excede 10% de inadimplência.
Carência	Não tem carência	Carência inicial em função da necessidade de um prazo para montagem do negócio e início do faturamento.

Fonte: Siqueira e Pereira (2004) *apud* CASTRO FILHO (2004, p.12).

Por se tratar de um crédito destinado a clientes de baixa renda, o microcrédito produtivo não possui garantias reais. Contudo, os agentes mutuantes utilizam, muitas vezes, o chamado “aval solidário” ou “fiança solidária” como forma de segurarem. Esta prática consiste na criação de um grupo de três a cinco pequenos empreendedores com necessidades de crédito, que confiam uns nos outros, para assumir as responsabilidades do crédito adquirido por todo o grupo (Barone *et al*, 2002).

Em suma, o microcrédito do tipo orientado, ou crédito produtivo, como salientado, é um tipo de crédito especializado, voltado ao apoio de negócios de pequeno porte, geridos por pessoas de baixa renda, sem destinação ao financiamento do consumo final. Assim sendo, tem como destinação principal pequenos empreendimentos informais e a microempresas.

2.5.3 *Microcrédito no Mundo*

Historicamente, segundo Sposto *et al* (2010), os primeiros relatos de prática do microcrédito remontam ao início do século XIX, quando do surgimento de cooperativas de crédito na Europa, que tinham como objetivo auxiliar os agentes de baixa renda nas atividades produtivas.

De forma mais precisa, segundo Silva (2010) e Sela *et al* (2006), o microcrédito surge em 1846, na Alemanha, a partir da iniciativa de um pastor, Raiffeisen, que, após um rigoroso inverno, cedeu farinha de trigo aos fazendeiros locais para que estes, através da fabricação e comercialização do pão, pudessem obter capital de giro para suas atividades. Esta iniciativa ficou conhecida como Associação do Pão.

Até o início dos anos de 1900, as iniciativas de microcrédito expandiram-se pela Alemanha, atendendo, desde o início com a Associação do Pão, 1,4 milhões de pessoas quando, a partir de então, estenderam-se pelo continente, chegando à Irlanda e Itália, e, posteriormente, pelo globo. Ainda em 1900, tem-se o primeiro relato de projetos de microcrédito na América do Norte, quando um jornalista da Assembleia Legislativa de Quebec, Canadá, com ajuda de 12 amigos, cria as *Caisses Populaires* com o objetivo de emprestar aos mais pobres (Silva, 2010; Sela *et al*, 2006).

De acordo com Dutra (2010), o experimento de microcrédito mais popular do mundo teve seu início na Ásia, mais precisamente em Bangladesh, em 1976, a partir da iniciativa do economista professor Muhammad Yunus, que iniciou um projeto (que posteriormente se transformou no Banco Grameen), de concessão de crédito a pessoas pobres que viviam em torno da universidade onde trabalhava.

2.5.4 Microcrédito no Brasil

Segundo Ribeiro (2009), Dutra (2010) e Silva (2010), os primeiros experimentos do microcrédito no Brasil ocorreram em 1973, nos municípios de Recife (PE) e Salvador (BA). A iniciativa foi fruto dos esforços da organização não governamental *Accion International*, na época AITEC, que, com a participação e colaboração das entidades empresariais e bancos locais, criou a União Nordestina de Assistência a Pequenas Entidades Empresariais (UNO). O programa, UNO, tinha por finalidade a concessão de crédito e a capacitação de seus clientes. O programa foi destaque em capacitação e tornou-se referência para outros países.

Ao longo de uma década o programa desenvolveu uma base técnica voltada para o microempreendedor de baixa renda, capacitou profissionais neste perfil e financiou milhares de pequenos empreendimentos nos estados de Pernambuco e Bahia, tornando-se uma das mais expressivas experiências de microcrédito da América Latina. Entretanto, em 1991 encerrou suas atividades por não mostrar-se sustentável financeiramente no longo prazo (Costa, 2012).

Após a instituição da UNO, na década de 1980, dois programas de microcrédito, em muito influenciados pelos métodos do UNO, destacaram-se no país: a Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher - Banco da Mulher e o Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor Ana Terra (CEAPE).

O Banco da Mulher, uma instituição sem fins lucrativos e que buscava a maior inserção da mulher na sociedade, paralelamente com a busca por melhores condições de vida

dela e de sua família, foi criado em 1982, no Rio de Janeiro, através de uma associação com o *Women's Word Bank*. A criação de um banco voltado ao público feminino justificava-se pela crença de que estas reverteriam os frutos dos investimentos à sociedade de forma mais rápida que os homens. Além de possuírem laços territoriais mais fortes que estes, portanto, reinvestiam nas comunidades onde viviam (Costa, 2012; Sposto *et al*, 2010).

Já o CEAPE foi criado em 1987, no Rio Grande do Sul (RS). Inicialmente desenvolvido na forma de organização não governamental com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da Inter-American Foundation (IAF), obteve sucesso tão grande, que resultou na sua reprodução em vários estados brasileiros e também a criação de novas instituições com apoio da comunidade Solidária, BNDES, SEBRAE, Estados e Municípios (SELA *et al*, 2006, p.7).

Os anos seguintes, entretanto, não apresentaram grandes contribuições. Até a estabilização financeira do país, em 1994, o setor de microcrédito no país apresentou baixo crescimento. Após a estabilização da economia, os governos passaram a desenvolver políticas visando a investir mais nesse setor e a promover o desenvolvimento local. Nesse sentido, o grande marco da década de 1990 foi a criação do Portosol, no RS, através de uma parceria entre entidades da sociedade civil e o município de Porto Alegre. Esta parceria público-privada, baseada na iniciativa do poder público e no controle pela sociedade civil, apoiadas no princípio da autossustentabilidade das organizações, deu início ao modelo de instituição que se posterga na economia brasileira (Ribeiro, 2009).

Outros tantos foram os programas de apoio e incentivo público às organizações de microcrédito com, por exemplo, o Programa de Crédito Produtivo Popular, criado em 1996, pelo BNDES e o Programa CrediAmigo, o mais popular programa de microcrédito do país, criado em 1998 pelo Banco do Nordeste, entretanto, não consiste objeto deste trabalho traçar uma linha evolutiva do setor no país.

De modo geral, pode-se dizer que a oferta de crédito para pessoas de baixa renda no país existe há mais de 20 anos e apresenta crescente evolução em caráter regulatório pelo Banco Central e Governo Federal com intuito de dar maior legitimidade às instituições que operam no setor (Castro Filho, 2004). Em relação ao desenvolvimento econômico do setor, o lento crescimento deste deve-se ao próprio cenário econômico do país que, na década de 80 foi marcado por instabilidade, na década de 90 por estabilização macroeconômica e reestruturação produtiva e na década de 2000 por oscilações entre períodos de crescimento e

incertezas (Costa, 2012). Tendo em vista que o impacto das operações de microcrédito em situações de baixo poder aquisitivo é amplamente reconhecido, o maior montante e as maiores facilidades de acesso a crédito para os empreendimentos com baixo nível de capital permitem o fortalecimento destes, elevando a renda e a qualidade de vida destes micro e pequenos empreendedores (Barone *et al*, 2002). Com intuito de dar maior dinamismo ao setor e promover o desenvolvimento econômico, a tendência evolutiva das políticas governamentais nos últimos 15 anos tem sido de maior apoio aos programas de incentivo e criação de organizações que realizam operações de microcrédito. Nesse sentido, como marca maior desta tendência política e do crescimento da importância do setor no país, em 2005, através da medida provisória 226/2004, foi aprovada, no Congresso Nacional, a Lei Federal nº 11.110/2005, que dispõe da criação e instituição do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) no país (objeto de estudo do capítulo 3) (Ribeiro, 2009).

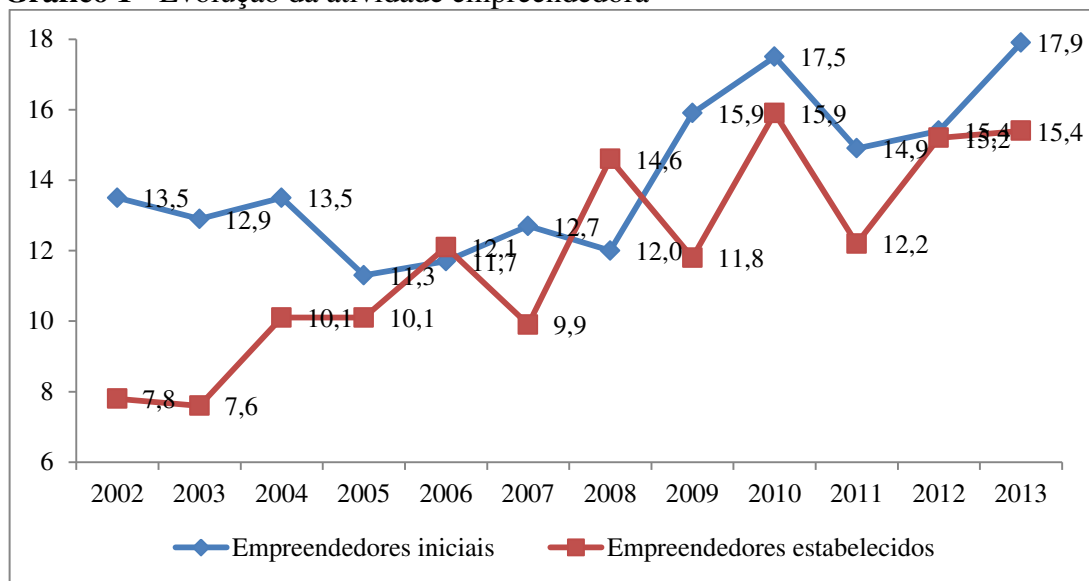
3 PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO

3.1 O Papel dos Pequenos Negócios

As iniciativas de pequeno porte, micro e pequenos empreendimentos, são responsáveis por parcela significativa do total de negócios em atividade no país⁶, sendo consideradas por muitos com elemento fundamental de sustentação e desenvolvimento da atividade econômica, à medida que emprega grande parte da população, seja de modo formal ou informal.

Nos últimos anos, segundo dados do relatório do *Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2013)*, a atividade empreendedora no Brasil tem mantido alto índice de evolução, apresentando taxas de crescimento, em média, superiores a 10% ao ano entre 2002 e 2013, como é possível observar no gráfico 1.

Gráfico 1 - Evolução da atividade empreendedora



Fonte: GEM Brasil, 2013.

As “taxas de empreendedorismo” expressas no gráfico 1 representam os percentuais de abertura de novos empreendimentos e manutenção pequenos negócios no país no período 2002-2013.

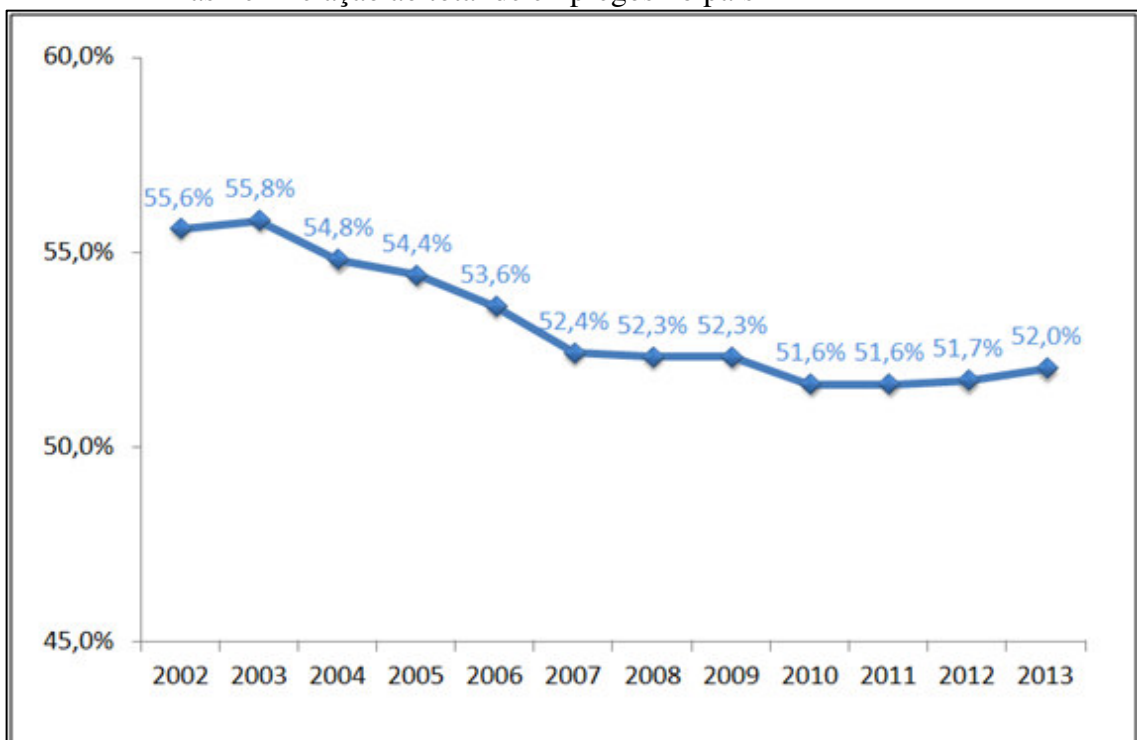
Pelo gráfico 1 é possível observar que, tanto a taxa de empreendedorismo entre os *empreendedores estabelecidos* (aqueles que “administram e são proprietários de um negócio estabelecido, que pagou salários, *pró-labores* ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de 42 meses” (GEM Brasil, 2013)) quanto a taxa de empreendedorismo

⁶ Representam, segundo SEBRAE (2014), 99% dos estabelecimentos formais do país.

entre os *empreendedores iniciais* (aqueles que estão envolvidos na estruturação de um negócio, mas ainda não possuem um ou administram e possuem um negócio que pagou *pró-labores* ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três e menos de 42 meses (GEM Brasil, 2013)) apresentaram taxas de crescimento, em média, superiores a 10% ao ano, com destaque aos percentuais obtidos em 2010 e 2013 de 17,5 e 17,9 e 15,9 e 15,4 pelos *empreendedores iniciais* e *empreendedores estabelecidos*, respectivamente.

A taxa dos empreendedores *iniciais* representa o percentual de abertura de novos negócios. Este indicador é relevante, pois, dada a importância dos pequenos empreendimentos na geração de emprego e renda, mostra o quanto de novos estabelecimentos, consequentemente, de possíveis postos de trabalho, são criados no país, percentualmente, a cada ano. Nesse sentido, segundo o Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – DIEESE (2013) em pareceria com o SEBRAE, parece haver uma tendência geral na geração e concentração de postos de trabalho nos pequenos estabelecimentos, como pode ser observado no gráfico 2.

Gráfico 2 - Evolução da geração de empregos nas micro e pequenas empresas no Brasil em relação ao total de empregos no país



Fonte: ALENCAR (2014, p.39).

O gráfico 2 apresenta a evolução da geração de empregos nas micro e pequenas empresas em relação ao total de empregos no país entre 2002 e 2013. Percebe-se que, apesar da queda nos percentuais, durante quase todo o período, este tipo de empreendimento foi

responsável pela geração de mais da metade dos postos de trabalho existentes no país. Segundo Alencar (2014), este tipo de empreendimento correspondia a 99% dos empreendimentos existentes no país, somando um total de 6.120.927 milhões de pequenos negócios em 2014, responsáveis por 25% do Produto Interno Bruto e por 40% do total da massa salarial gerada no país em 2013.

Portanto, é inegável a importância dos pequenos estabelecimentos no funcionamento da atividade econômica no país. Entretanto, estes enfrentam sérias dificuldades de manutenção e sobrevivência no mercado, muito devido à falta de recursos, principalmente, financeiros. Assim sendo, com intuito de promover o fortalecimento destes empreendimentos alguns mecanismos facilitadores de acesso a crédito, em especial o microcrédito, foram criados visando oferecer recursos para suprir as necessidades de capital produtivo enfrentadas por estes.

Como visto no capítulo segundo, após a criação da UNO, diversas outras iniciativas e programas de microcrédito foram implantados no país, como, por exemplo, o Banco da Mulher, o Portosol, CEAPE e CrediAmigo. Essa expansão do microcrédito levou a criação e instituição de aparatos legais específicos ao setor. Nesse sentido, atualmente, o microcrédito é amparado, institucionalmente, pela Lei 11.110/05. Contudo, não consiste objetivo deste trabalho tratar dos programas de microcrédito em sua totalidade, apenas do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO. Para tanto, o tópico seguinte será destinado a expor as características gerais deste.

3.2 O PNMPO

Criado a partir da Medida Provisória nº 226 de novembro de 2004, o PNMPO é, grosso modo, um programa de concessão de crédito que visa a criação de emprego e renda.

Em abril de 2005, o PNMPO foi instituído no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego – MTE através da transformação Medida Provisória nº 226/04 na Lei 11.110/05, segundo a qual: fica instituído, no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO, com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares (BRASIL, 2005). Este programa tem por objetivo incentivar a geração de trabalho e renda entre microempreendedores, a partir da oferta de microcrédito, além de fortalecer as instituições que administram estes valores (LOPES *et al*, 2011, p.252).

De acordo com o disposto na Lei 11.110, O PNMPO tem por finalidade específica disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado, sendo seus objetivos definidos, segundo o MTE em:

- Incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares.
- Disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado.
- Oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.

O programa consiste na concessão de crédito aos empreendedores populares, sendo estes caracterizados por desenvolver atividades produtivas de pequeno porte, com faturamento anual de até 120 mil reais e apresentar baixa renda. O programa faz parte das diretrizes da economia solidária e da política de desenvolvimento caracterizada pela expansão econômica e redução das desigualdades econômicas e sociais, garantindo, assim, a inclusão de empreendedores e potenciais empreendedores ao sistema financeiro (Suassuna, 2011).

Para os efeitos Lei 11.110, considera-se microcrédito produtivo orientado o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica (Brasil, 2005).

Para a concessão de microcrédito através do PNMPO respeita-se uma metodologia específica, com o microcrédito sendo concedido de maneira assistida e sem muita burocracia. Os Agentes de Crédito vão até o local onde o trabalhador exerce sua atividade para conhecer o empreendimento, avaliar suas reais necessidades e verificar as condições de pagamento (LOPES *et al*, 2011). Assim sendo, o microcrédito pelo PNMPO deve ser feito considerando, como supracitado, o relacionamento direto com o empreendedor, observando, ainda, que:

- O atendimento ao empreendedor 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 de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;
- O contato com o empreendedor deve ser mantido durante o período do contrato de aceno, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica; e

- 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 este⁷.

Existem quatro tipos de crédito concedido no âmbito do PNMPO, são eles: contratação direta, mandato, repasse e aquisição de operações de crédito. A contratação refere-se às contratações de operações com o tomador final, mediante utilização de estrutura própria. O mandato refere-se à contratação de operações com o tomador final, por intermédio de parceria com Instituição de Microcrédito Produtivo Orientado. Já o repasse corresponde ao repasse de recursos à Instituição de Microcrédito Produtivo Orientado, podendo ser de forma direta ou via Agente de Intermediação. Por fim, aquisição de operações de crédito consiste na compra de operações de microcrédito da Instituição de Microcrédito Produtivo Orientado, de forma direta ou via Agente de Intermediação (Brasil, 2005).

O crédito é concedido pelas instituições cadastradas no programa, após estas firmarem termo de compromisso e obterem habilitação junto ao MTE. Estas instituições conessoras são, principalmente, Cooperativas de Crédito, Agências de Fomento, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP). Já as fontes de recursos do PNMPO, destinados à concessão pelas instituições cadastradas, são oriundas do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT (operado pelo Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia, Banco Nacional de Desenvolvimento Social) e de parte dos recursos dos depósitos à vista como estabelece a Lei 10.735/03 que dispõe sobre a manutenção de operações de crédito à população de baixa renda (esta parcela dos depósitos à vista é operada pelos bancos comerciais, os bancos múltiplos com carteira comercial e pela Caixa Econômica Federal). Após a concessão do crédito há o acompanhamento e orientação pelo Agente de Crédito durante todo o período do contrato de microcrédito, visando o crescimento e sustentabilidade do empreendimento e o melhor aproveitamento e aplicação dos recursos concedidos.

3.3 Perfil das Operações de Microcrédito Realizadas no Âmbito do PNMPO⁸

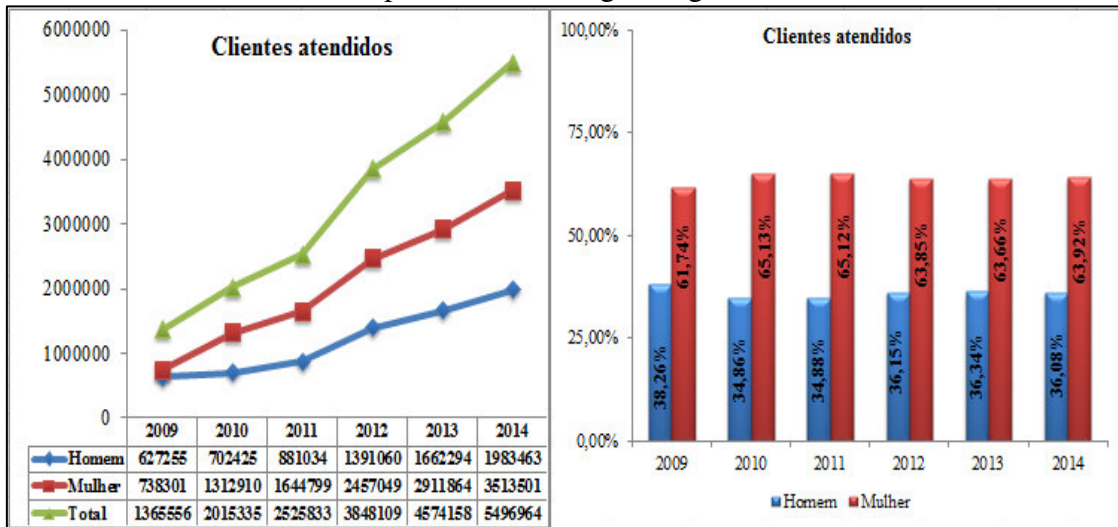
Tendo como objetivo principal atender as necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas envolvidas em atividades produtivas de pequeno porte, o PNMPO baseia-se em

⁷ Disponível em <http://portal.mte.gov.br/pnmpto/esclareca-suas-duvidas.htm#objetivos>.

⁸ Os dados relativos às operações do PNMPO apresentados a seguir foram retirados dos relatórios trimestrais (anos 2009; 2010; 2011; 2012; 2013; 2014) do MTE em relação ao programa.

relações diretas com o mutuário. Este, como observado através do gráfico 2, apresenta-se como agente importante de desenvolvimento econômico. Nesse sentido, o PNMPO age como instrumento de promoção do desenvolvimento econômico. Os dados a seguir retratam a atuação do PNMPO na atividade econômica a partir da ótica do perfil das operações de crédito realizadas pelo programa no período 2009 a 2014. O gráfico 3 apresenta o número de clientes atendidos pelo programa de acordo com o gênero destes.

Gráfico 3 Clientes atendidos pelo PNMPO, segundo gênero



Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

A distribuição dos clientes, por gênero, apresentada no gráfico 3, mostra que há forte presença das mulheres como principal gênero dos clientes atendidos pelo programa no período avaliado.

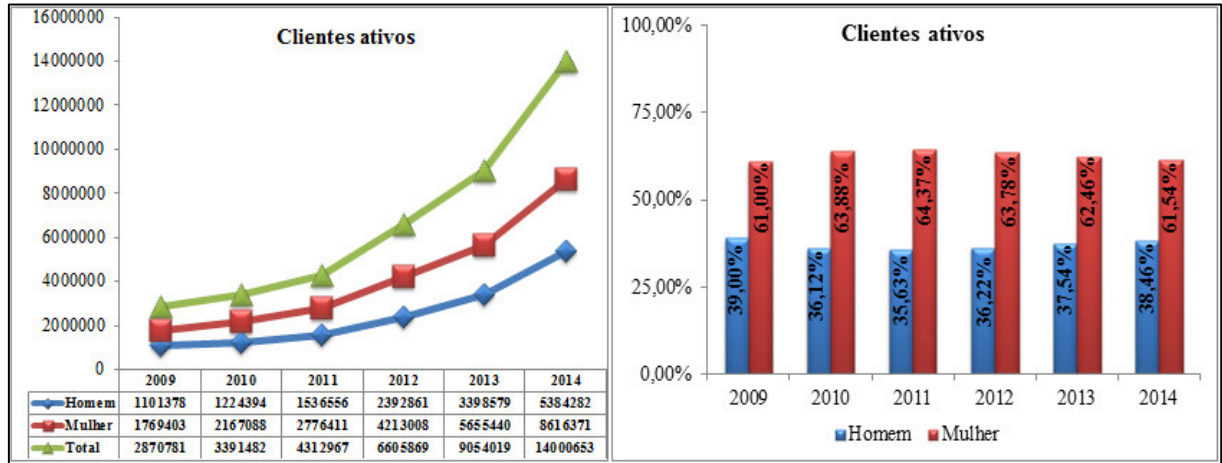
De acordo com o gráfico 3, de modo geral, percebe-se que há aumento contínuo do número de clientes atendidos pelo programa no período 2009 a 2014. Nesse período, a taxa de crescimento médio do público atendido pelo programa foi de 32%. Quando observado o crescimento médio por gênero, observa-se crescimento médio do público masculino da ordem de 26% e do público feminino de 38%.

Em termos percentuais, observa-se, como salientado, predomínio dos clientes do sexo feminino, com percentual médio de 64% dos clientes atendidos anualmente pelo programa. Enquanto que os homens representam, em média, 36% dos clientes atendidos pelo PNMPO no período avaliado.

Ainda no que se refere à distribuição dos clientes por gênero, o gráfico 4 apresenta o número de clientes ativos no período. Os dados presentes no gráfico 4 diferenciam-se dos dados do gráfico 3, pois, neste são apresentados apenas os clientes atendidos no período.

Enquanto que os dados do gráfico 4 refere-se ao número de clientes atendidos, que efetivaram contrato, mais os clientes já ativos no programa.

Gráfico 4 Clientes ativos no PNMPO, segundo gênero

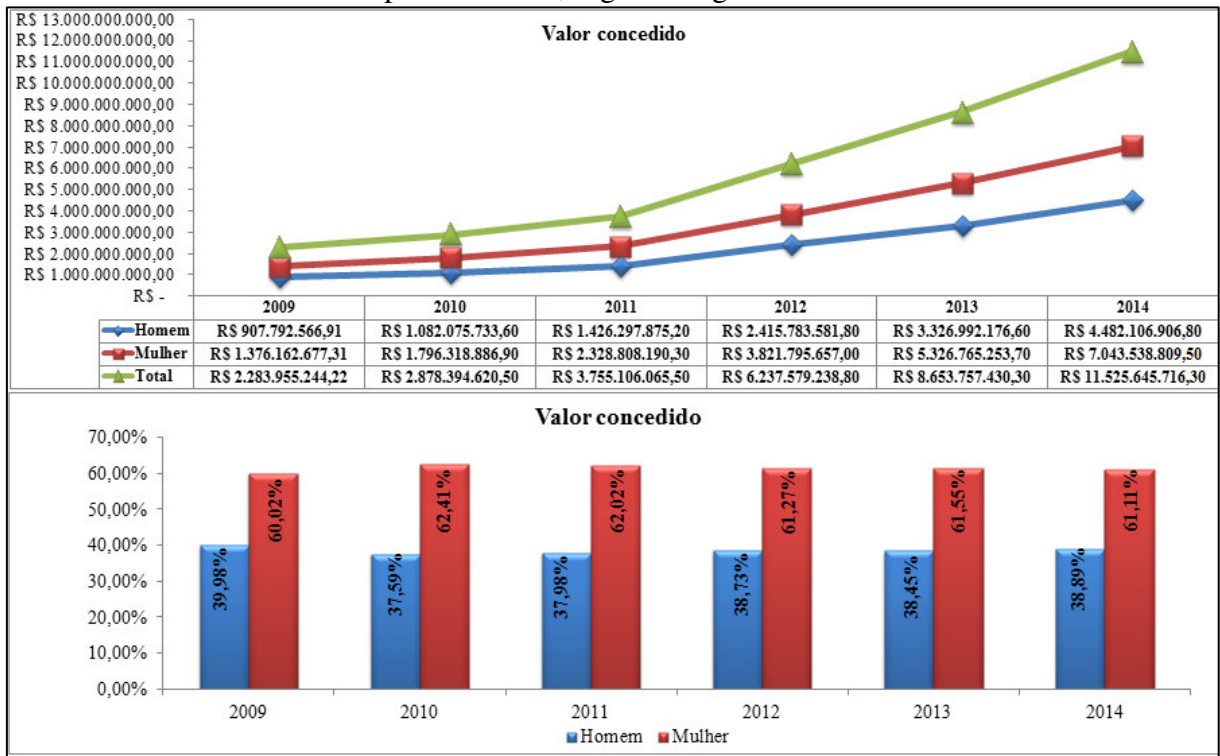


Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

De acordo com o gráfico 4, observa-se aumento contínuo do número de clientes ativos, com contratos firmados no âmbito do programa no período 2009 a 2014. A taxa média de crescimento do número de clientes ativos no programa foi de 38%. Quando observado o crescimento médio por gênero, observa-se crescimento médio do público masculino da ordem de 36% e do público feminino de 38%.

Notadamente, como o número de clientes atendidos pelo programa é predominantemente feminino, o número de clientes ativos é, também, na maioria, do sexo feminino durante todo o período observado. Em termos percentuais, em média, 63% dos clientes com contrato no âmbito do programa são mulheres. Enquanto que os homens representam, em média, 37% dos clientes ativos no período observado.

Quanto ao valor do crédito concedido, o gráfico 5 contém os valores concedidos no âmbito do programa no período 2009 a 2014 distribuídos de acordo com o gênero do público tomador.

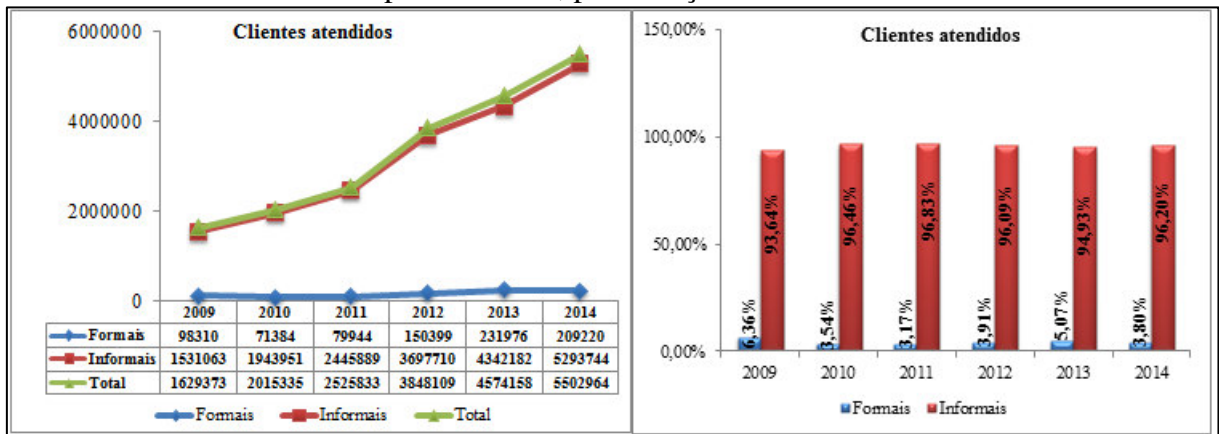
Gráfico 5 Crédito concedido pelo PNMPO, segundo o gênero

Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

Pelo gráfico 5 é possível observar o aumento continuado dos valores de crédito concedidos pelo PNMPO. De modo dedutivo era de se esperar que isso acontecesse, tendo em vista que o número de clientes atendidos e ativos no programa observou aumento durante todo o período (considerando que não houve queda nos valores médios concedidos unitariamente o valor total anual aumentaria).

A taxa média de crescimento dos valores concedidos é de 38%. Sendo observada uma taxa média por gênero de 39% para o público feminino e 38% para o público masculino. Percentualmente, os clientes o sexo masculino receberam, em média, 38% dos valores concedidos pelo no âmbito do PNMPO. Enquanto que as mulheres representam 62% dos clientes tomadores no período.

Por se tratar de um programa destinado ao desenvolvimento de atividades produtivas de pequeno porte, os tomadores do crédito concedido não são, necessariamente, firmas formais. Nesse sentido, o gráfico 6 apresenta o número de clientes atendidos entre 2009 e 2014, de acordo com sua situação jurídica (formal ou informal).

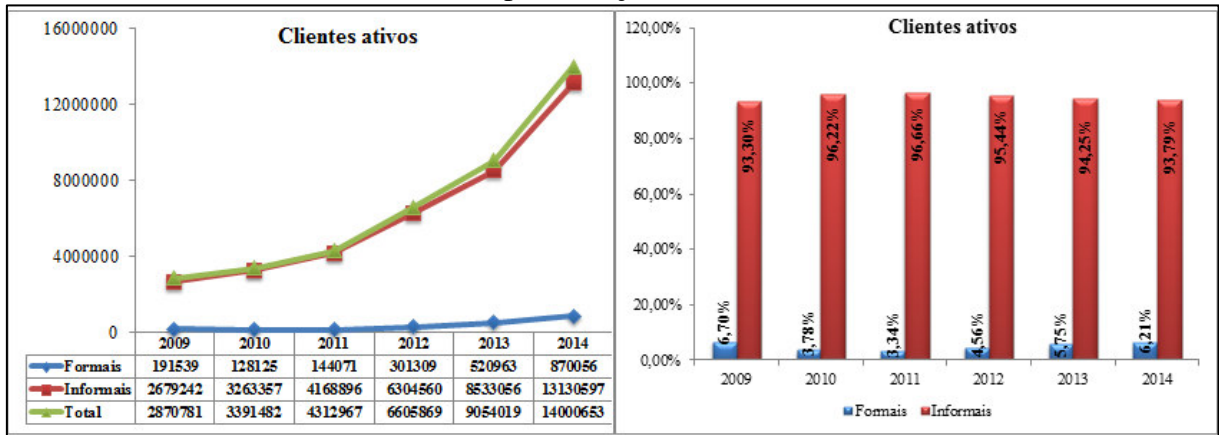
Gráfico 6 Clientes atendidos pelo PNMPO, por situação de formalidade

Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

Pelo disposto no gráfico 6, pode-se observar que há certo predomínio do número de clientes informais entre os clientes atendidos pelo PNMPO. Como o objetivo do programa é incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares e estes, na maioria dos casos, atuam de forma autônoma, sem registro formal, as operações de crédito, no âmbito do programa, atendem, principalmente, as necessidades financeiras de pessoas físicas que desenvolvem algum tipo de empreendimento.

No período avaliado, a taxa média de crescimento dos clientes formais atendidos pelo PNMPO foi de 23%. Enquanto que a taxa média de crescimento dos clientes informais atendidos pelo programa foi de 29%. Em termos percentuais, observa-se predomínio absoluto dos clientes informais em relação aos formais em todo o período considerado. Entre os anos de 2009 e 2014 o percentual de clientes formais atendidos pelo PNMPO foi, em média, 4%. Enquanto que os clientes informais representaram, em média, 96% dos clientes atendidos anualmente pelo programa.

Corroborando o disposto no gráfico 6, o gráfico 7 apresenta o número de clientes ativos, com contratos firmados junto ao MTE no âmbito do PNMPO, entre 2009 e 2014.

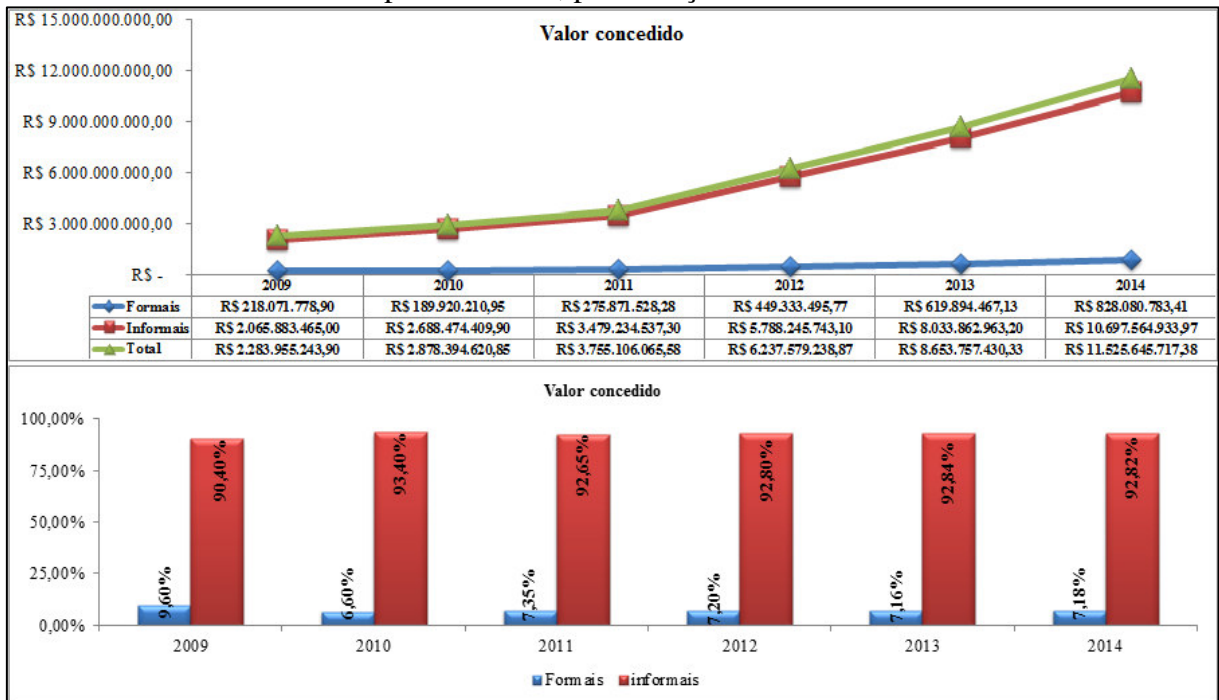
Gráfico 7 Clientes ativos no PNMPO, por situação de formalidade

Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

Da mesma forma como acontece na distribuição dos clientes por gênero, como número de clientes atendidos pelo programa é, predominantemente, informal, o número de clientes ativos segue este padrão.

De acordo com o gráfico 7, durante o período avaliado, o número de clientes informais representou a maioria dos clientes ativos no programa. Contudo, vale destacar o aumento relativo dos clientes formais entre os anos de 2010 e 2014. Em termos médios, a taxa de crescimento do número de clientes formais ativos no programa foi superior à taxa média de crescimento dos clientes informais. Enquanto os clientes informais apresentaram taxas médias de crescimento de 38%, os clientes formais observaram taxas médias de 45%. Em termos percentuais observa-se que, em média, os clientes formais representam 5% dos clientes ativos. Enquanto que os clientes informais correspondem a 95%. Todavia, observa-se que entre 2010 e 2014 houve aumento na participação dos clientes formais, saindo de 3,78% para 6,21%.

Em termos monetários, no que concerne aos valores concedidos, o gráfico 8 ressalta a predominância dos clientes informais em relação aos formais.

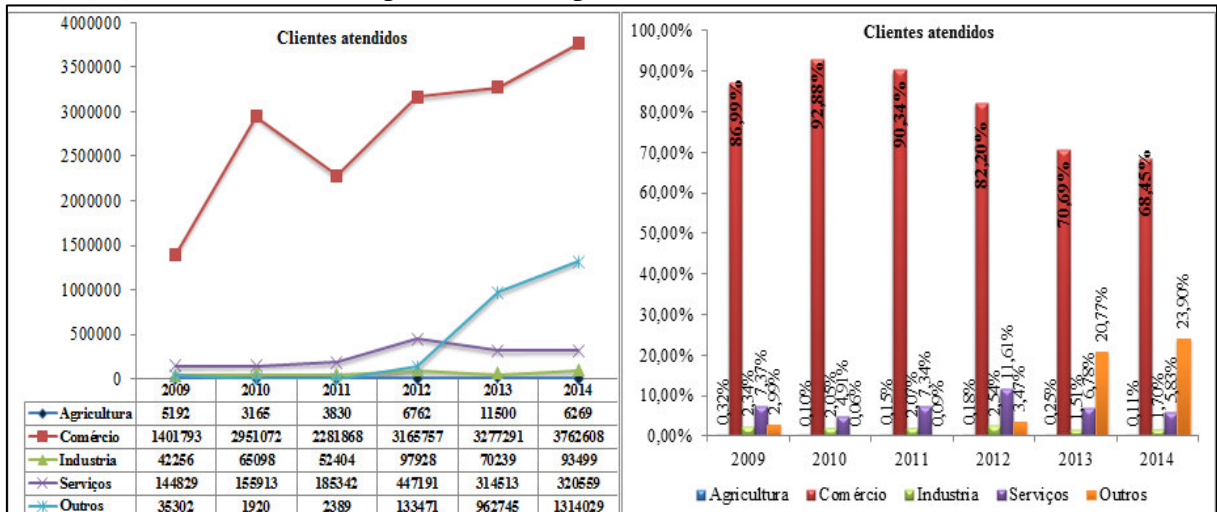
Gráfico 8 Crédito concedido pelo PNMPO, por situação de formalidade

Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

Pelo gráfico 8 percebe-se que o montante de crédito concedido aos tomadores informais representa quase a totalidade do crédito cedido anualmente pelo PNMPO. Tomando como exemplo o ano de 2013, dos R\$ 8.653.757.430,33 concedidos pelo programa, R\$ 8.033.862.963,20 (93%) foram destinados aos clientes informais.

O valor médio concedido pelo PNMPO, por situação jurídica, é de R\$ 430.195.377,41 e R\$ 5.458.877.675,41 para clientes formais e informais, respectivamente. Já a taxa média de crescimento dos valores concedidos é de 33% para clientes formais e 40% para clientes informais. Em termos percentuais, o valor concedido aos clientes formais representa, em média, 8% do valor total de crédito anual do PNMPO. Enquanto que os clientes informais tomam

Por se tratar de um programa de ampla abrangência, não tendo um setor econômico específico de fomento, o PNMPO atua na concessão de crédito para todas as atividades econômicas. Assim sendo, o gráfico 9 apresenta o número de clientes atendidos pelo programa no período 2009-2014, de acordo com o tipo de atividade desenvolvida.

Gráfico 9 Clientes atendidos pelo PNMPO, por atividade

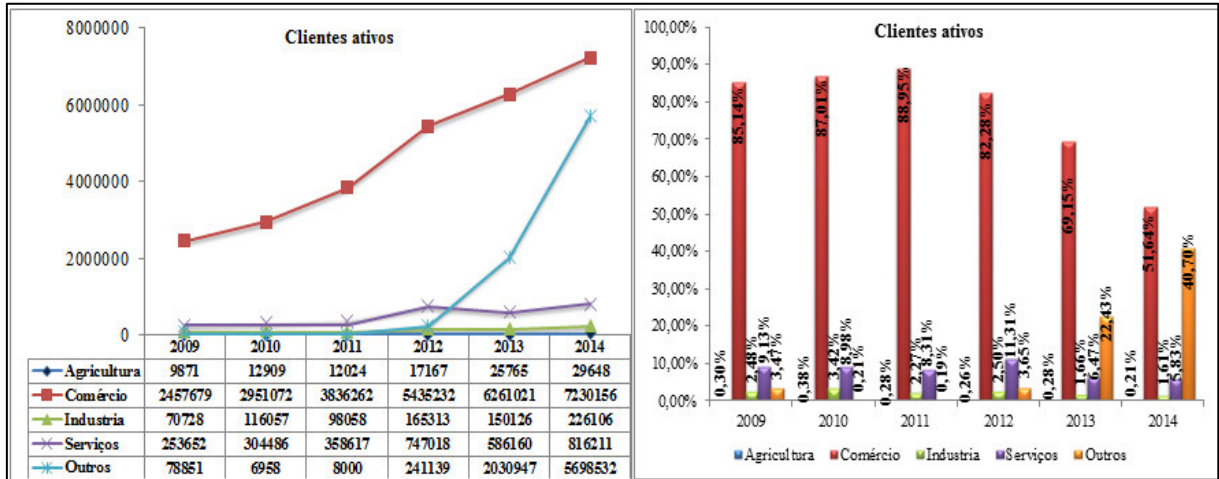
Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

Pelo gráfico 9 observa-se que no período considerado, como salientado, o programa abrangeu todos os tipos de atividades. Em termos quantitativos, observa-se que houve certo predomínio na concessão de crédito para atividades relacionadas ao comércio. O setor foi responsável por, em média, 2.806.732 dos clientes atendidos pelo programa anualmente. Contrariamente, a agricultura é o setor responsável pelo menor número de clientes atendidos pelo programa, com apenas, em média, 6.119 clientes atendidos anualmente. Além do comércio, apesar da significativa diferença entre os valores, o setor de serviços representa o segundo setor com maior participação no número de clientes atendidos, responsável por, em média, 261.391 dos clientes atendidos pelo programa.

No que concerne aos níveis de crescimento do número de clientes atendidos, a taxa média de crescimento do setor de comércio, juntamente com o setor de serviços, são as maiores entre os setores, sendo de 29% e 28% ao ano, respectivamente. Já os setores de agricultura e indústria apresentam taxas médias de crescimento de 16% e 25%, respectivamente. Em termos percentuais, observa-se que o setor de comércio é responsável por, em média, 82% dos clientes atendidos pelo programa. Os setores de serviços e indústria representam, em média, 7% e 2%, respectivamente, dos clientes atendidos. Já o setor de agricultura é responsável por apenas 0,18%, em média, dos clientes atendidos.

Quando observado a participação das atividades no programa sob a ótica dos clientes ativos, nota-se que, ao final do período há um aumento significativo da participação do item “outros”⁹ dentre os ‘setores’ atendidos pelo programa.

Gráfico 10 Clientes ativos no PNMPO, por atividade



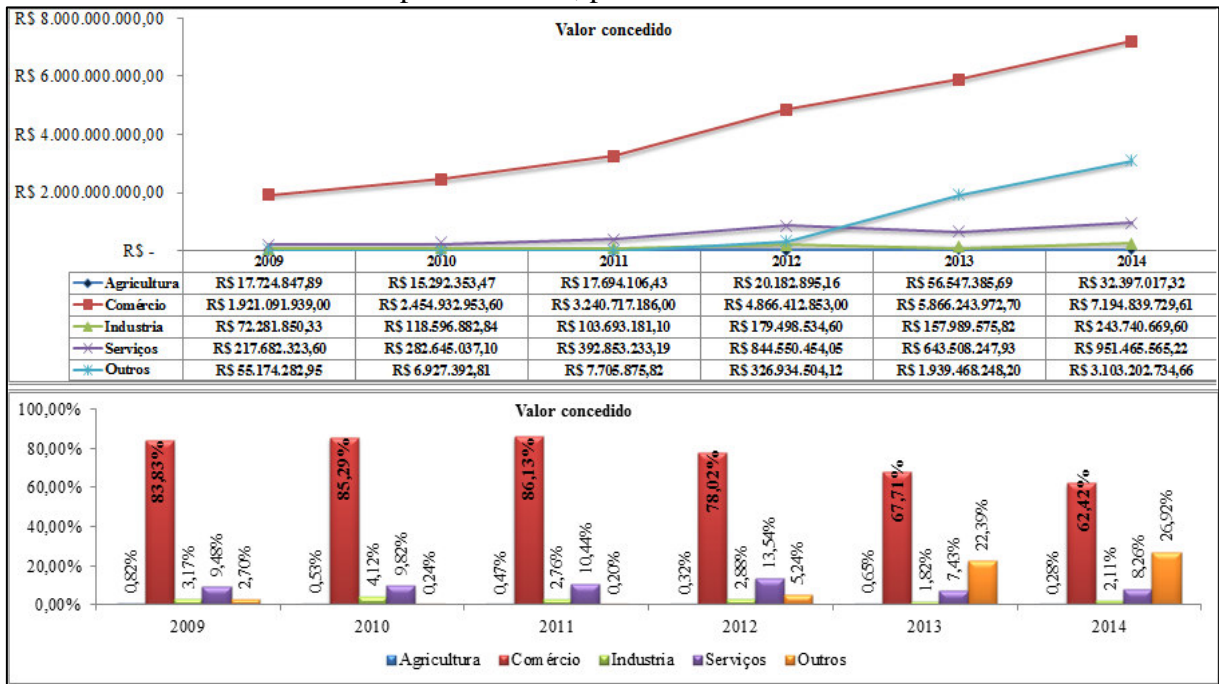
Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

De acordo com o gráfico 10 observa-se que, como indicado pelo gráfico 9, atividades relacionadas ao comércio representam os principais clientes no âmbito do PNMPO. Percebe-se que, dentre os clientes com contratos firmados, atividades ligadas ao comércio (média de 4.695.237), serviço (média de 511.024) e ao item “outros” (média de 1.344.071) são as predominantes no âmbito do programa, responsáveis pelos maiores números, médios, de clientes ativos no PNMPO.

No que se refere aos percentuais de participação, atividades ligadas ao comércio representam, em média, 77% dos clientes ativos no programa. Já o setor de serviços é responsável por 8% dos clientes com contratos firmados no programa. Com a crescente participação do item “outros” entre os anos de 2012 e 2014 este passou a ser o segundo ‘setor’ em termos de participação relativa entre os clientes ativos no programa com, em média, 12% dos clientes ativos.

Quanto ao valor do crédito concedido, o gráfico 11 contém os valores concedidos no âmbito do programa no período 2009 a 2014 distribuídos de acordo com as atividades contempladas pelo PNMPO.

⁹ Não há definição ou exemplos de atividades que se enquadrem no item “outros” nos relatórios do PNMPO apresentados pelo MTE.

Gráfico 11 Crédito concedido pelo PNMPO, por atividade

Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

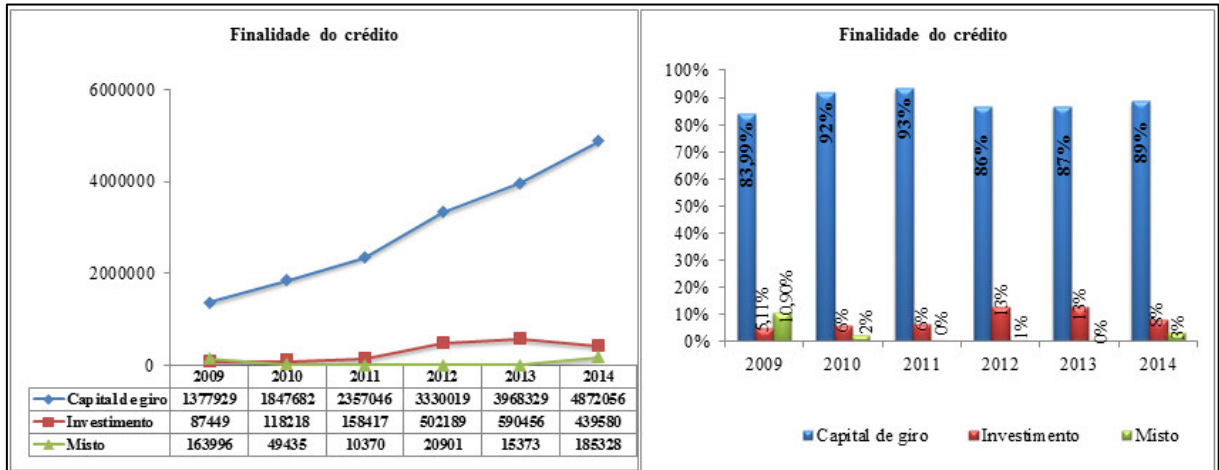
Pelo gráfico 11 observa-se que atividades ligadas ao setor de comércio são responsáveis pela tomada da maior parte dos recursos disponibilizados pelo PNMPO. Atividades ligadas a este setor foram responsáveis pela tomada de, em média, R\$ 4.257.373.105,65 do total de crédito concedido pelo PNMPO. Contrariamente, o setor responsável pela tomada do menor volume médio de recursos do programa é o setor de agricultura, ficando, em média, com R\$ 26.639.767,66 dos recursos.

As taxas médias de crescimento dos volumes de crédito concedido ao setor de comércio foram de 31% ao ano. Já as taxas médias de crescimento dos setores de indústria e serviços foram, respectivamente, de 33% e 42% ao ano. Apesar da menor participação do setor de agricultura, este apresenta taxa média de crescimento semelhante às dos demais setores, com crescimento médio de 31% ao ano. Em termos percentuais, observa-se que o setor de comércio é responsável pela tomada de, em média, 77% dos créditos concedidos. O setor de agricultura, contrariamente, foi responsável, percentualmente, pela menor média de tomada de recursos, ficando com apenas 1% dos recursos concedidos.

Como disposto nas definições e objetivos do programa, o PNMPO destina-se à concessão de crédito para fins produtivos. Isto é, o crédito concedido no âmbito do programa visa atender as necessidades de recursos dos empreendedores de pequeno porte para fins de reinversão (investimentos no negócio). Deste modo, o gráfico 12 apresenta o número de

clientes atendidos pelo programa entre 2009-2014, de acordo com os objetivos (finalidades) do crédito tomado.

Gráfico 12 Clientes atendidos pelo PNMPO, segundo finalidade do crédito



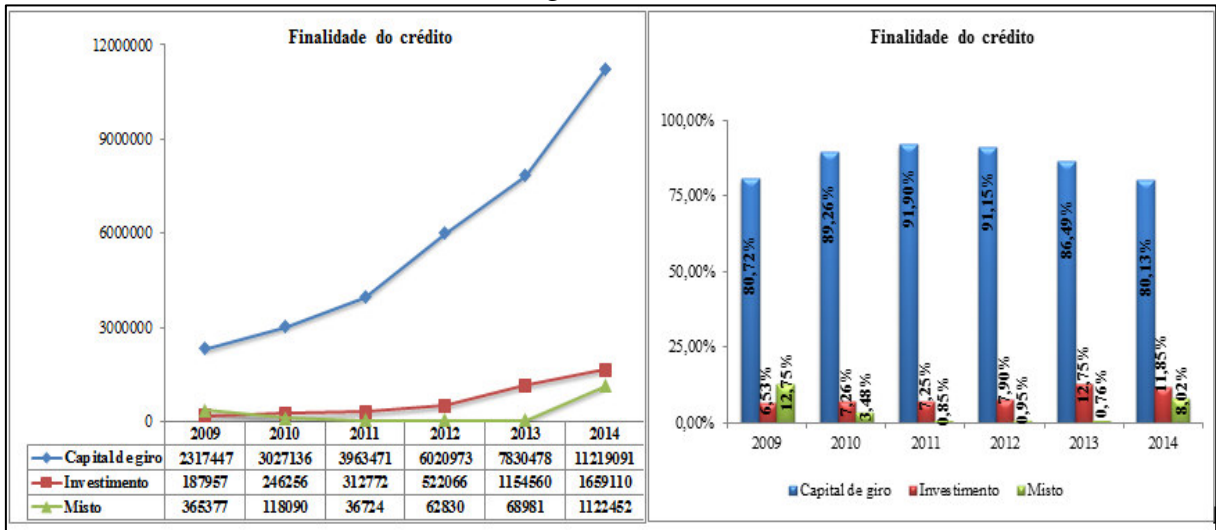
Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

Pode-se observar no gráfico 12 que, em geral, os clientes atendidos pelo PNMPO buscam o programa com intuito de aplicarem os recursos em capital de giro.

Durante o período, em média, 2.958.844 dos clientes atendidos objetivavam aplicar os recursos em capital de giro. Já 316.051, em média, dos clientes atendidos tinha como destino principal aos recursos investimentos no negócio. Enquanto que, em média, apenas 74.234 dos clientes atendidos visava aplicar os recursos em ambas as frentes, capital de giro e investimento.

A taxa média de crescimento dos clientes que buscavam recursos com intuito de aplicar em capital de giro no período foi de 29%. Enquanto que a taxa média de crescimento dos clientes que visavam aplicar em investimentos foi de 56%. Em termos percentuais, quando se procura uma instituição credenciada pelo programa, o intuito de aplicar em capital de giro corresponde a, em média, 89% dos casos. Enquanto que o uso em investimento ou de forma mista corresponde, respectivamente a 8% e 4%, em média.

Quanto às intenções de uso do crédito pelos clientes que não apenas mantiveram contato com as instituições, mas por aqueles que firmaram contrato com estas, pode-se observar, através do gráfico 13, que, novamente, o capital de giro é o principal destino do crédito tomado.

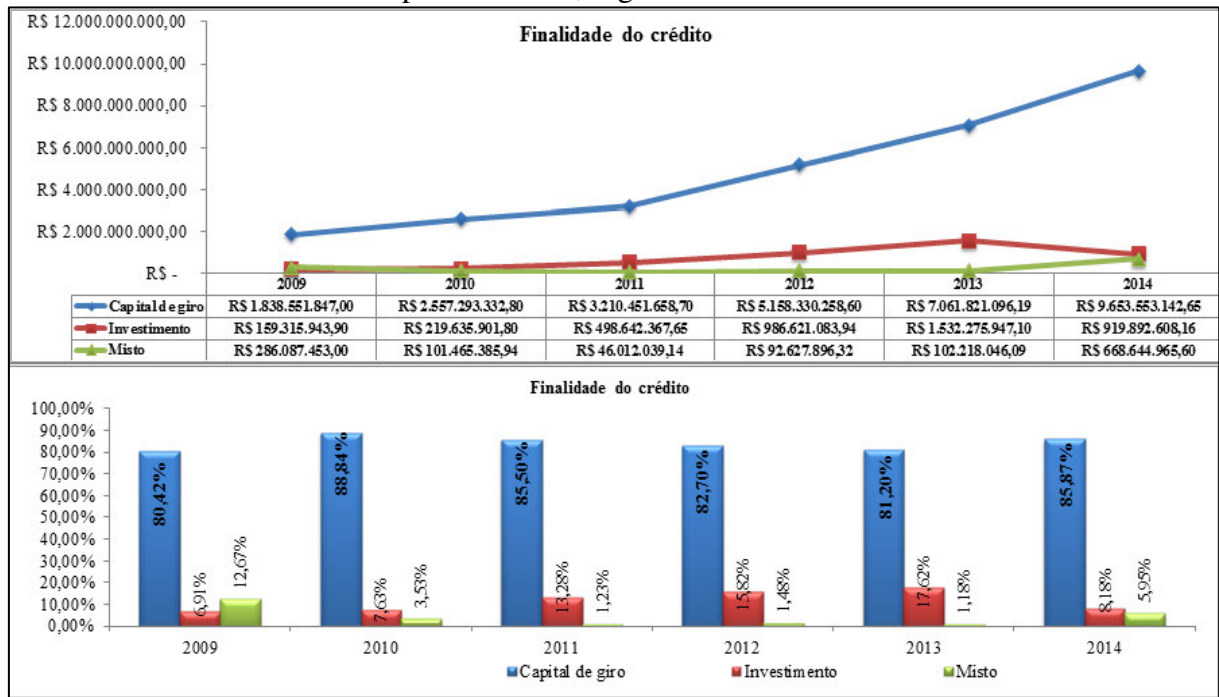
Gráfico 13 Clientes ativos no PNMPO, segundo finalidade do crédito

Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

De acordo com o gráfico 13, no período observado o número médio de clientes ativos que aplicaram o crédito tomado em capital de giro foi de 5.729.766. Enquanto que o número médio de clientes ativos que objetivava aplicar os recursos tomados em investimentos ou de forma mista foi de 680.453 e 295.742, respectivamente.

A taxa média de crescimento dos recursos aplicados em capital de giro e investimento foi, em média, de 37% e 58%, respectivamente. Percentualmente, o crédito direcionado a despesas com capital de giro representaram, em média, 88% do capital concedido pelo programa. Já as despesas em investimento ou investimento e capital de giro representaram, respectivamente, em média, 7% e 4% das aplicações dos recursos tomados.

Quando observados a partir do montante concedido, pode-se observar pelo gráfico 14 que, de modo predominante, o crédito tomado no âmbito do PNMPO destina-se a aplicação em capital de giro, ou seja, o crédito tomado tem por finalidade principal financiar a continuidade das operações das empresas, as quais vão desde aquisições para o estoque até as despesas operacionais.

Gráfico 14 Crédito concedido pelo PNMPO, segundo a finalidade do crédito

Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

Durante o período avaliado observa-se o predomínio do uso do crédito em operações de capital de giro, sendo, em média, R\$ 4.913.333.555,99 destinados anualmente para despesas deste tipo. Enquanto que as aplicações em investimentos e de forma mista utilizam-se anualmente, respectivamente, em média, de R\$ 719.397.308,80 e R\$ 216.175.964,30, dos recursos tomados pelos clientes no âmbito do PNMPO.

Apesar do predomínio do uso em capital de giro, vale destacar certa mudança no perfil da aplicação do crédito a partir de entre os anos 2011 e 2014, quando há aumento da aplicação do crédito em investimentos (mesmo considerando a queda em 2014 em relação a 2013).

Durante o período avaliado a aplicação em capital de giro cresceu a uma taxa média de 40% ao ano. Enquanto que a taxa média de crescimento das aplicações em investimento foi de 56%. Em termos percentuais o uso do crédito neste tipo de aplicação correspondeu, em média, a 11% dos gastos do capital concedido. Já os gastos em capital de giro e misto representaram em média 84% e 5% dos gastos do capital concedido, respectivamente.

Considerando-se que, como disposto na MP nº 226/04 da Lei 11.110/05 que dispõe sobre a atuação e abrangência do PNMPO, o crédito concedido pelas instituições deve levar em conta os objetivos para com o crédito e as reais necessidades de tomada deste, a qual é avaliada e acompanhada pelo agente de crédito designado pela instituição. Nesse sentido, os tipos e a quantidade de instituições aprovadas para atuarem na concessão de crédito no âmbito

do PNMPO e a disposição dessas instituições, por região, são apresentadas na tabela 1 e no gráfico 15, respectivamente.

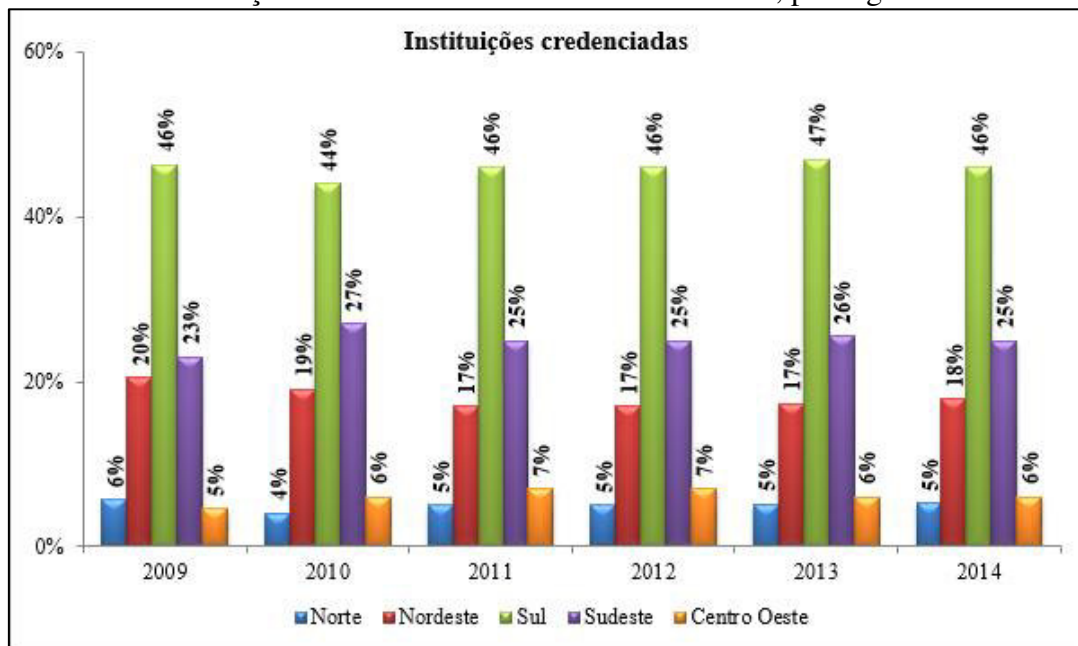
De acordo com a tabela 1, as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) e as Cooperativas de Crédito (CC) predominam entre as instituições credenciadas para atuarem no âmbito do PNMPO. Além das OSCIPs e das CCs, as Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM) tem os números mais expressivos, comparativamente às demais instituições. Contudo, não representa nem ao menos $\frac{1}{4}$ do total das OSCIPs e CCs. As demais instituições, Agências de Fomento (AF), Bancos de Desenvolvimento (BD), Instituições Financeiras Operadoras (IFO), Cooperativas Centrais de Crédito (CCC) ficaram, durante todo o período, abaixo de 15 unidades operacionais em todo o país.

Tabela 1 Instituições credenciadas no âmbito do PNMPO

	OSCIP	SCM	C. C.	AF	B. C.	IFO	B. D.	C. C. C.
2009	129	19	127	7	1	-	-	-
2010	135	22	147	8	1	5	2	4
2011	144	25	168	10	1	8	2	4
2012	144	25	168	10	1	8	2	4
2013	148	25	173	10	1	10	2	4
2014	161	26	292	10	1	12	4	7

Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

Gráfico 15 Instituições credenciadas no âmbito do PNMPO, por região



Fonte: elaboração própria. Dados MTE (vários anos).

De modo geral, percebe-se que a quantidade de instituições credenciadas no âmbito do programa manteve certa estabilidade, sendo as OSCIPs e as CCs responsáveis pela maioria das instituições atuantes no programa.

No que se refere às 'localizações', de acordo com o gráfico 15, observa-se que há certo predomínio da Região Sul em relação às demais. Durante o período observado, a Região Sul foi responsável por abrigar, em média, 46% das instituições de microcrédito atuantes no PNMPO. Paralelamente à Região Sul, a Região Sudeste é responsável pelos maiores percentuais, sendo responsável por abrigar, em média, 25% das instituições credenciadas. Contrariamente, a Região Norte detém os menores percentuais médios no que se refere ao abrigo de instituições credenciadas no PNMPO, abrigando, em média, 5% das instituições credenciadas. Já as regiões Nordeste e Centro-Oeste foram responsáveis por abrigar, em média, 18% e 6% das instituições credenciadas.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve por objetivo traçar um perfil das operações de microcrédito realizadas no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. Para tanto, foram tomados os dados do programa junto ao Ministério do Trabalho e Emprego entre os anos de 2009 e 2014, a partir dos relatórios trimestrais para o programa disponibilizados pelo MTE. Antes, porém, empreendeu-se uma revisão teórico-histórica do crédito e microcrédito.

Ao longo da parte inicial foi possível observar que as operações de crédito pressupõem, mais do que uma relação contratual, uma relação de confiança entre mutante e mutuário. Tal relação mostra-se necessária com forma de garantir que um agente aceite abrir mão de parte de seu capital e incorrer em riscos futuros relativos à cessão do crédito.

Viram-se ainda ao longo da parte inicial os tipos e características principais das operações de microcrédito, tanto para fins de consumo quanto para fins produtivos. Quanto a este, denominado microcrédito produtivo orientado, destina-se aos para empreendimentos já existentes, mas que necessitam de capital de giro ou às pessoas empreendedoras que possuam boas ideias, viáveis e que precisam de recursos para montar o negócio. Além disso, observou-se ainda a evolução das iniciativas e instituições voltadas ao fomento do microcrédito produtivo orientado. Dentre as iniciativas e instituições, destacou-se a criação da UNO, do Banco da Mulher, o Portosol, CEAPE, CrediAmigo até a instituição do PNMPO no âmbito do MTE.

No que se refere à caracterização das operações de microcrédito no âmbito do PNMPO, ao longo do trabalho foi possível observar que as mulheres representam, majoritariamente, o público atendido pelo programa, com uma média de 63% das operações ativas e 64% dos atendimentos do programa destinadas a elas. Além do predomínio do sexo feminino entre os clientes ativos, a taxa de crescimento de atendimento a este público supera a de crescimento ao público masculino.

A predominância do público feminino entre os clientes ativos se traduz em um volume maior de recursos destinados a clientes do sexo feminino. Elas são responsáveis pela tomada de, em média, 62% dos recursos distribuídos no âmbito do PNMPO. Esta superioridade do gênero, associada ao crescimento contínuo do número de mulheres atendidas reflete no montante de recursos concedidos, que, ao longo do período, observou uma taxa média de crescimento de 38% ao ano.

Outro aspecto que merece destaque refere-se ao fato de que, por se tratar de um programa destinado ao desenvolvimento de atividades produtivas de pequeno porte, os tomadores de recursos não são, necessariamente, firmas formais. Dada esta realidade, observou-se que os clientes informais correspondem à maioria absoluta dos clientes atendidos pelo programa (uma média de 96% dos clientes anuais). A predominância da informalidade deve-se ao fato, na tentativa de incentivar a geração de trabalho e renda entre pequenos empreendedores, o programa atende, principalmente, às necessidades financeiras de pessoas físicas que desenvolvem algum tipo de empreendimento, mas que atuam de forma autônoma, os quais receberam, em média, 92% do crédito cedido pelo programa.

No que se refere às atividades atendidas pelo programa, pelo exposto foi possível perceber que, apesar do não direcionamento a uma única atividade, o crédito concedido no âmbito do PNMPO atende, majoritariamente, as atividades ligadas ao comércio. O setor de comércio é destaque e predomina em todos os aspectos do programa: número de clientes atendidos, números de clientes ativos e volume de recursos tomados. O setor é responsável por 77% dos clientes ativos, 82% dos clientes atendidos e 77% do volume de crédito tomado no âmbito do programa.

Por fim, no que tange ao uso do crédito tomado, a principal destinação deste é atender as necessidades imediatas do empreendimento, sendo, predominantemente, utilizado como capital de giro. Dos clientes ativos no programa, em média, 88% buscam o crédito para ser utilizado como capital de giro e, em média, 84% deste crédito é utilizado desta forma. Assim, pelo exposto, é possível afirmar que o programa tem atendido, principalmente, às necessidades de capital de giro do público feminino que atua no setor de comércio. Logo, o PNMPO, na tentativa de estimular a geração de emprego e renda nos empreendimentos de pequeno porte, tem distribuído recursos que, em geral, não se destinam a geração de postos adicionais de trabalho, pois capital de giro é, *via de regra*, utilizado para saldar dívidas e não para ampliação do número de funcionários e/ou do empreendimento. Portanto, é possível inferir que o PNMPO carece de ajustes, principalmente no que diz respeito ao acompanhamento da utilização do crédito concedido para que este possibilite, realmente, a criação de emprego e renda.

REFERÊNCIAS

- ABREU, Edgar. **Apostila conhecimentos bancários**. 2014. Disponível em: <https://acasadoconcurseiro.com.br/apostilas-gratis>.
- ALENCAR, Laylson Dias de. **Empreendedorismo**: perfil do micro e pequeno empreendedor ludovicense atendidos pelo Sebrae. São Luis, 2014.
- ARBEX Tarcisio. **Estudo da elaboração, análise, concessão de crédito e a segmentação do riscos** – em estabelecimento bancário. Taubaté – SP, 1999.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2013.
- BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria. **Introdução ao microcrédito**. Conselho da Comunidade Solidária. Brasília, 2002, 65p.
- BRASIL. **Lei Nº 11.110**, de 25 de Abril de 2005. Brasília, 2005. Disponível em: <http://www.camara.gov.br/sileg/integras/706023.pdf>
- CASTRO FILHO, Nelson Moreira de. **Microcrédito**: captando recursos para o seu negocio. Artes Gráficas Edil Ltda, Rio de Janeiro, 2004.
- COSTA, Eglá Ray Passos. **Microcrédito e desenvolvimento**: desempenho do programa Credibahia (2002-2011). Salvador, 2012. Disponível em: <http://www.repositorio.ufba.br:8080/ri/bitstream/ri/9242/1/Vers%C3%A3o%20final%20-%20Egl%C3%A1%20Costa.pdf>
- DIEESE - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2013**. DIEESE/SEBRAE, Brasília, 2013. Disponível em: <http://observatorio.sebrae.com.br/midias/downloads/16042014155446.pdf>.
- DUTRA, Leonardo de Resende. **Análise da concessão do microcrédito e sua relação com a inadimplência**: um estudo no Banestes e Bandes. Vitória, 2010. http://www.fucape.br/_public/producao_cientifica/8/Dissertacao%20Leonardo%20Resende%20Dutra.pdf
- FARIA, M.P.C. **Análise de crédito à pequena empresa**. Faculdade de Economia e Finanças, Universidade Federal de Rio de Janeiro, 2006.
- FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro**: Produtos e Serviços. 16. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.
- FUINHAS José Alberto, **Os canais de transmissão da política monetária**. TEXTO PARA DISCUSSÃO DGE - 02/2002. Portugal, 2002.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil** : 2013. Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco; autores : Mariano Macedo Matos... [et al] -- Curitiba: IBQP, 2013.
- GOMES, Marília Sibila Abreu. **O crédito malparado e o sobre endividamento das famílias na região autónoma da madeira**. Lisboa, 2011. Disponível em:

<http://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/3482/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20Cr%C3%A9dito%20malparado%20e%20sobreendividamento%20na%20RAM.pdf>

GONÇALVES, Eric Bacconi. **Análise de risco de crédito com o uso de modelos de regressão logística, redes neurais e algoritmos genéticos**. São Paulo, 2005.

LOPES António Carlos Vaz; SCHULTER Caroline Bareto; BINOTTO Erlaine; ANDRADE, Sônia de Albuquerque; BUSANELO Ernani Carpenedo. **Microcrédito e os microempreendimentos: um estudo no banco da gente do Mato Grosso do Sul**. FACEF Pesquisa, Franca, v.14, n.3, p. 249-263, set./out./nov./dez. 2011.

LOPES, Francisco. **O mecanismo de transmissão de política monetária numa economia em processo de estabilização**: notas sobre o caso do Brasil. Revista de Economia Política, vol. 17, nº 03 (67), junho-setembro/1997.

MAIA, Andréa do Socorro Rosa Silva. **Inadimplência e recuperação de créditos**. Londrina, 2007. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/13938/000649712.pdf?se>

MARIAM, Koné Aida. **Riscos de crédito e garantias no setor de microfinanças**. Brasília, 2009. Disponível em: http://bdm.unb.br/bitstream/10483/768/1/2009_KoneAidaMariam.pdf

MTE – Ministério do Trabalho e Emprego (*site*). (2016). **PNMPO**. Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO > Banco de Dados (vários anos, relatórios PNMPO). Disponível em: <http://portalfat.mte.gov.br/programas-e-acoes-2/programa-nacional-do-microcredito-produtivo-orientado-pnmpo/sistema-de-informacoes-do-pnmpo/>.

_____. **Histórico, legislação, instituições e empréstimos Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)**. (*site*) Brasília, 2016. Disponível em: <http://portalfat.mte.gov.br/programas-e-acoes-2/programa-nacional-do-microcredito-produtivo-orientado-pnmpo/>.

NÓBREGA, Celso António Quintal. **O canal do crédito bancário na transmissão da política monetária**: evidência para Portugal. 2005

PACHECO Luís Miguel da Mata Artur Dias. **O mecanismo de transmissão da política monetária**: o papel dos preços dos activos. Lisboa, 2006. Disponível em: <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/735/1/%C3%8Dndice.pdf>

PEREIRA, Almir da Costa. **Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)**: descrição, resultados e perspectivas. Porto Alegre, RS – Junho, 2007. http://acesso.mte.gov.br/data/files/FF8080812B62D40E012B6E3BD9185675/microcredito_re_sul_perspectivas.pdf.

PINTO, Wildson Justiniano; MARTINS, Jeferson Bruno Ferreira. **Análise do processo de concessão de crédito em distribuidores de defensivos agrícolas**. XLIV CONGRESSO DA SOBER “Questões Agrárias, Educação no Campo e Desenvolvimento”. Fortaleza, 23 a 27 de Julho de 2006. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural.

RAYMUNDO, Pedro José. **Fatores considerados pelas instituições financeiras para a determinação do risco do cliente e do limite de crédito para capital de giro das micro e pequenas empresas**. Florianópolis, 2002.

RIBEIRO, Daniel de Araújo. **Microcrédito como meio de desenvolvimento social**. Nova Lima, 2009. Disponível em: <http://www.mcampos.br/u/201503/danieldearaujoribeiromicrocreditocomomeiodesenvolvimentosocial.pdf>

ROCHA, Eloneida Costa. **Análise de crédito e avaliação de riscos em instituições bancárias**. Mindelo, 2011.

SCHWARTZ, Luis Gustavo. **Inadimplência de micro e pequenas empresas: um caso real no ambiente de agência**. Porto Alegre, 2011. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/77624>.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. Brasília, 2014. <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>.

SELA, Vilma Meurer; SELA, Francis Ernesto Ramos; COSTA, Saulo Cesar 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**. 30º encontro da ANPAD, 23 a 27 de setembro, Salvador –BA, 2006.

SILVA, Leonardo Sampaio. **Gestão eficiente de recursos financeiros e a relevância do microcrédito para o desenvolvimento de micro e pequenas indústrias no município de Feira de Santana: a experiência do CEAPE-BA**. Feira de Santana-BA, 2010.

SILVA, Flávio Guindani de Araújo e. **Risco de crédito bancário e informação assimétrica: teoria e evidencia**. Porto Alegre, 2004. Disponível em: www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/4648/000458475.pdf?sequence=1

SOARES, André Müller . **Evolução do crédito e do spread no Brasil: 2008 A 2013**. Florianópolis, 2013. <http://cnm.ufsc.br/files/2014/01/Monografia-do-Andre-Muller-Soares.pdf>

SPOSTO, Alessandra de Souza; ANTÃO, Rosimeire Aparecida de Souza; FARIAS, Tânia Maria; Campanholo, Tarcisio; FONTES, Gustavo Gastardelli de Oliveira. **A utilização do microcrédito no desenvolvimento sustentável**. 2010. Disponível em: <http://catolicaonline.com.br/revistadacatolica2/artigosn4v2/03-administracao.pdf>.

SUASSUNA, Priscila Almeida. **Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado: um estudo de caso na feira de importados/DF**. Brasília, 2011. Disponível em: http://bdm.unb.br/bitstream/10483/2712/1/2011_PriscilaAlmeidaSuassuna.pdf