

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ  
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO  
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS  
PROGRAMA DE MESTRADO EM ECONOMIA RURAL**

**AVALIAÇÃO SOCIOECONÔMICA DO PROGRAMA DE  
INCENTIVOS AOS NEGÓCIOS EM CASA – PINC NO  
MUNICÍPIO DE FORTALEZA, CEARÁ**

**MARIA ALVINA MOURA DE ANDRADE**

A78043

**FORTALEZA-CEARÁ  
2005**



# **AVALIAÇÃO SOCIOECONÔMICA DO PROGRAMA DE INCENTIVOS AOS NEGÓCIOS EM CASA – PINC NO MUNICÍPIO DE FORTALEZA, CEARÁ**

Maria Alvina Moura de Andrade

Dissertação submetida à Coordenação do Curso de Mestrado em Economia Rural, do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Ceará, como parte das exigências para a obtenção do título de Mestre.

FORTALEZA - CEARÁ

2005





Esta dissertação foi submetida como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de mestre em Economia Rural, outorgado pela Universidade Federal do Ceará, e encontra-se à disposição dos interessados na Biblioteca do Departamento de Economia Agrícola da referida Instituição.

A citação de qualquer trecho desta dissertação é permitida, desde que seja feita de conformidade com as normas da ética científica.

Maria Alvina Moura de Andrade

Maria Alvina Moura de Andrade

DISSERTAÇÃO APROVADA EM: \_\_\_\_/\_\_\_\_/2005

Robério Telmo Campos

Prof. Robério Telmo Campos, Dr.

Orientador

Rubén Dario Mayorga Mera

Prof. Ruben Dario Mayorga Mera, PhD.

Liduína Farias Almeida da Costa

Prof<sup>a</sup>. Liduína Farias Almeida da Costa, Dr<sup>a</sup>.

*“ Microcrédito é muito mais que entregar dinheiro e recebê-lo de volta. Esta é apenas uma parte. Microcrédito é também mudança social ” ( Muhammad Yunus )*

*“Aquilo que se persiste em fazer torna-se cada vez mais fácil para nós; não porque a natureza da coisa em si mude, mas porque nosso poder de realizá-la aumenta”. (Heber J. Grant).*

A **DEUS**, por tudo que **ELE** proporciona na minha vida.  
Aos **meus pais**, Teúnes e Helena, pelos ensinamentos e dedicação à minha  
pessoa.

Aos meus filhos Henrique e Leonardo, a razão do meu viver.  
Ao meu tio **Vicente Javan Ferreira de Moura** (*in memoriam*).  
A minha tia e madrinha **Maria Alice de Andrade** (*in memoriam*).  
Ao meu avô **Osterwald Santos Moura** (*in memoriam*).

**DEDICO**

## AGRADECIMENTOS

Agradeço especialmente a Deus por me conceder força, saúde, otimismo, perseverança para concluir esta dissertação.

Aos meus pais, Teúnes e Helena, por terem me mostrado que o caminho da realização profissional é o conhecimento, por darem exemplo de luta e grandioso amor e por fazerem de mim aquilo que sou!

Aos meus filhos, Carlos Henrique e Leonardo, pela compreensão, apoio e incentivo a todas as iniciativas de minha vida e por serem o sentido da minha existência e minha continuação!

Ao Fábio, por me ter mostrado a felicidade, que a vida é bela e fazer que eu continue a acreditar no amor!

Aos meus irmãos, Augusto César, Zilma, Teúnes Filho, Fernando César e, principalmente, a minha irmã, Tiquinha por ter vivido comigo toda a minha trajetória de estudante e por me transmitir a idéia de que na vida conseguimos vencer os obstáculos e seguir!

Ao meu orientador, prof.dr. Robério Telmo Campos, pela colaboração e valiosas sugestões sempre de forma crítica e construtiva para que se concretizasse esta dissertação.

Aos professores doutores Dário Mayorga e Liduina Fariam, pelas contribuições e apoio na elaboração deste estudo.

Aos amigos Miguel, Etevaldo, Júlia, Araguacy, Marta, Verônica, Michelle, Jair, Franze e Otacílio, alunos do Curso de Mestrado em Economia Rural, que durante todo o meu aprendizado não mediram esforços em ajudar-me, por me encorajarem nos momentos difíceis de desafio, cansaço e estresse.

A todos os professores do Curso de Mestrado em Economia Rural, sem exceção, pela inestimável amizade, convivência diária e por terem transmitido o conhecimento para o meu crescimento profissional e contribuído para ampliar minha visão de mundo, principalmente a prof<sup>a</sup> dr<sup>a</sup> Irles Mayorga, por ter me incentivado nos momentos difíceis.

A todos os funcionários do Departamento de Economia Agrícola, principalmente a Mônica, Ricardo, Margareth e dona Valda.



À Secretaria de Desenvolvimento Econômico, nas pessoas, do Dr. José de Freitas Uchoa, Inácio Bessa, Teixeira, Marinaldo e Conceição, por terem me auxiliado na realização deste trabalho.

Ao amigo Bosco, pela colaboração, incentivo, paciência e por não ter medido esforços em me ajudar na discussão e na conclusão dos resultados deste trabalho. A ele sou muito grata.

Agradeço também aos colegas de trabalho Kátia, Telma, Selma, Ruymar Abtibol, Selvina, Flávia, Vicente, Érico, dona Aldeci, Lucineide, Mardenisio, Cláudio, Ana de Sena, Argina, Luiz Carlos, Geiza, Elisa e, principalmente, ao Serginho e à Marcilene, pela força e contribuição que me deram, e também a todos os analistas de crédito que me ajudaram na aplicação dos questionários, como também aos coordenadores das Regionais, pelo apoio na realização da pesquisa junto aos empreendedores do Programa de Incentivo aos Negócios em Casa – PINC.

Ao grande amigo Cícero Augusto, pela grande ajuda em todas as fases da elaboração deste trabalho, incentivando-me e encorajando tanto nos momentos de alegria como nos de desânimo, enfim, sem a sua ajuda teria sido impossível a realização deste trabalho.

Aos amigos Geraldo Augusto e Cícero (Panaquinha), pelo incentivo e força que me deram para a realização desse trabalho.

A minha secretária Mônica, pela grande ajuda no dia-a-dia.

Por fim, meu agradecimento a todos aqueles que não foram citados, pois contribuíram de forma direta ou indireta para a feitura desta dissertação.



## RESUMO

O trabalho que ora se apresenta busca determinar e analisar a importância do Programa de Incentivos aos Negócios em Casa – PINC na oferta de emprego e renda, e na melhoria da qualidade de vida dos beneficiários que receberam financiamentos no Município de Fortaleza, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico–SDE. Realizou-se, para tanto, uma pesquisa por amostragem, do tipo estratificada proporcional, mediante a aplicação de questionários, junto a 83 beneficiários do PINC. Como métodos de análises, foi empregada a análise descritiva associada ao cálculo do Índice de Qualidade de Vida (IQV). Como principais resultados e conclusões do PINC, destacam-se: em sua maioria os beneficiados são do sexo feminino, têm 39 anos, são casados, com ensino médio completo e possuem em média 4 pessoas na família; a criação de empregos diretos e indiretos, contribuindo assim para a redução do índice de desemprego aberto em Fortaleza; o aumento da renda das famílias beneficiárias; a ampliação dos negócios receberam o maior destaque e, entre setores, os serviços, com a atividade de facção, foram os mais contemplados; a maioria dos beneficiários busca capacidade empreendedora para conduzir seus negócios; as perspectivas da maioria dos beneficiários são de reampliar o empreendimento; em sua maioria, ficaram satisfeitos com o empréstimo; os empreendimentos se encontram com as condições físicas e higiênicas satisfatórias; quase metade dos beneficiários se encontra com as parcelas em dia, porém a inadimplência é relativamente alta; houve melhora, de forma razoável, na qualidade de vida dos beneficiários, contribuindo para o crescimento e desenvolvimento dos pequenos negócios, principalmente nas áreas periféricas da Cidade; houve aumento da auto-estima de seus beneficiários, na medida em que ingressaram no mercado de trabalho, buscando seu espaço e originando emprego e renda contribuindo com a redução do índice de pobreza da Capital cearense.

**PALAVRAS CHAVES:** Empreendimento, beneficiários, qualidade de vida e PINC.

## ABSTRACT

The work that however if presents search to determine and to analyze the importance of the Program Incentives to Businesses at House - IBHP in the generation of job and income, and in the improvement of the quality of life of the beneficiaries, that had received financings in the City of Fortaleza, by means of the Secretariat of Econômico-SDE Development. It was become fulfilled, for in such a way, a research for sampling of the extracted proportional type, by means of the application of questionnaires, together the 83 beneficiaries of the IBHP. As methods of analyses it was used descriptive analysis associate to the calculation of the Quality of Life Index (QLI). As main results and conclusions of the IBHP they are distinguished: the majority of the benefited ones is of the female sex, has 39 years, married, with complete average education and possesss in average 4 people in the family; the creation of new jobs indirect right-handers and, thus contributing for the reduction of the index of unemployment opened in Fortaleza; the increase of the income of the beneficiary families; the magnifying of the businesses had received the biggest prominence and between sectors, the services, with the activity of faction, had been contemplated; the majority of the beneficiaries searchs capacity enterprising to lead its businesses; the perspectives of the majority of the beneficiaries are re-to extend the enterprise; the majority was satisfied with the loan; the enterprises if find with satisfactory the physical and hygienical conditions; half of the beneficiaries if almost finds with the parcels in day, however the insolvency is relatively high; it had improvement of reasonable form in the quality of life of the beneficiaries, contributing for the growth and development of the small businesses, mainly in the peripheral areas of the city; it had increase of auto-esteem of its beneficiaries, in the measure where they had entered the work market, searching its space and generating job and income contributing with the reduction of the index of poverty of the pertaining of city Fortaleza.

**WORDS KEYS:** Enterprise, beneficiaries, quality of life and IBHP.



## SUMÁRIO

	Página
<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	27
1.1 O Problema e sua importância .....	27
1.2 Hipóteses .....	32
1.3 Objetivos .....	32
1.3.1 Geral .....	32
1.3.2 Específicos .....	32
1.4 Organização do estudo .....	33
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	34
2.1 A modernização da agricultura e a exclusão social .....	34
2.2 O mercado de trabalho e as políticas públicas de emprego e renda .....	51
2.2.1 O mercado de trabalho .....	51
2.2.1.1 O mercado de Fortaleza .....	58
2.2.1.2 O setor informal .....	64
2.2.2 Políticas públicas de emprego e renda .....	69
2.2.2.1 Políticas locais de emprego .....	70
2.2.2.2 Emprego e estratégias municipais .....	74
2.2.2.3 Empreendedorismo .....	77
2.2.2.4 Micro e pequenas empresas .....	80
2.3 Microcrédito .....	82
2.3.1 Microcrédito no mundo .....	87
2.3.2 Microcrédito no Brasil .....	93
2.4 Indicadores do desenvolvimento socioeconômico .....	96
2.4.1 Qualidade de vida .....	99
<b>3 METODOLOGIA</b> .....	102
3.1 O Conceito de método .....	102
3.2 Área Geográfica de estudo .....	102
3.3 Fonte dos dados .....	103
3.3.1 O questionário .....	104
3.3.2 População e amostra .....	104

<b>3.4 Método de análise</b>	108
3.4.1 Análises tabular e descritiva	108
3.4.2 Análise do nível de qualidade de vida	109
3.4.2.1 Definição das variáveis utilizadas no cálculo do Índice de Qualidade de Vida – IQV	112
3.4.3 Teste para diferença de médias	117
<b>4 RESULTADOS E DISCUSSÃO</b>	119
<b>4.1 Características pessoais e familiares do empreendedor</b>	119
4.1.1 Sexo	119
4.1.2 Idade	120
4.1.3 Estado civil	121
4.1.4 Escolaridade	122
4.1.5 Número de pessoas no núcleo familiar	123
4.1.6 Número de membros que trabalham no negócio que são do núcleo familiar	124
<b>4.2 Aspectos econômicos do microempreendedor</b>	125
4.2.1 Disponibilidade de outras rendas fora do negócio	125
4.2.2 Origem de outras rendas fora do negócio	126
4.2.3 Renda familiar dos empreendedores	127
4.2.4 Renda do proprietário dos empreendimentos	129
<b>4.3 Informações gerais sobre o empreendimento</b>	132
4.3.1 Objetivo básico do empreendimento	132
4.3.2 Ramo de atividade dos empreendimentos	132
4.3.3 Tipo de atividade financiada	133
4.3.4 Tempo de atuação do empreendedor na atividade	135
4.3.5 Valor do financiamento	136
<b>4.4 Avaliação econômica do empreendimento</b>	137
<b>4.5 Situação do empreendimento quanto à ocupação de pessoas</b>	139
4.5.1 Nº de empregos gerados	139
4.5.2 Grau de parentesco nos empregos gerados	139
4.5.3 Pessoas ocupadas e atendimento as necessidades do empreendimento	141



<b>4.6 Avaliação geral dos produtos / serviços prestados pelo empreendimento</b>	143
4.6.1 Ocorrência da quantidade de produtos / serviços prestados, após o financiamento	143
4.6.2 Redução de custos dos produtos / serviços prestados em razão do aumento da produtividade, após o financiamento	144
4.6.3 Preço dos produtos / serviços e preço de mercado	144
4.6.4 Melhoria na qualidade dos produtos / serviços, após o financiamento	145
4.6.5 Diversificação dos produtos / serviços prestados, após o financiamento	146
<b>4.7 Condições físicas e higiênicas do empreendimento</b>	146
4.7.1 Condição do espaço físico do empreendimento	146
4.7.2 Condição das instalações sanitárias do empreendimento	147
4.7.3 Condições de higiene do empreendimento	148
4.7.4 Condição de ventilação do empreendimento	148
4.7.5 Condições de iluminação do empreendimento	149
<b>4.8 Avaliação geral do empreendedor</b>	149
4.8.1 Tipo de anotações ou registros do empreendimento	149
4.8.2 Balancete ou fechamento da movimentação financeira do empreendimento	150
4.8.3 Reinvestimento do saldo financeiro	151
4.8.4 Planejamento das compras das mercadorias / matéria-primas do empreendimento	151
4.8.5 Formas de como é realizado o planejamento das compras das mercadorias / matérias-primas do empreendimento	152
4.8.6 Investimento sem verificar a capacidade de pagamento do negócio	153
4.8.7 Opções de investimento se o empreendedor tivesse oportunidade de mais financiamento	153
4.8.8 Controle das despesas familiares do empreendedor	154
4.8.9 Divulgação do empreendimento	155
4.8.10 Tipo de divulgação realizada pelos empreendedores	155
4.8.11 Avaliação da satisfação dos clientes	156
4.8.12 Tipo de avaliação da satisfação dos clientes	157
4.8.13 Capacitação dos empreendedores	158
4.8.14 Tipo de capacitação realizada pelo empreendedor	158

4.8.15 Tipos de cursos que os empreendedores gostariam de realizar .....	159
<b>4.9 Satisfação dos beneficiários em relação ao Programa.....</b>	<b>160</b>
4.9.1 Satisfação dos beneficiários com o empréstimo .....	160
4.9.2 Principais razões da insatisfação com o empréstimo .....	161
4.9.3 Vantagens do financiamento da SDE.....	162
4.9.4 Satisfação dos empréstimos, quanto às expectativas do beneficiário.....	163
4.9.5 Razões da satisfação dos empréstimos .....	164
4.9.6 Razões da insatisfação dos empréstimos por não terem satisfeito plenamente as expectativas do empreendedor .....	165
4.9.7 Razões de o empréstimo haver satisfeito de maneira regular o empreendedor .....	166
4.9.8 Necessidade para a prosperidade do empreendimento .....	168
4.9.9 Perspectivas para os próximos doze meses .....	169
4.9.10 Razões para a ampliação do negócio nos próximos doze meses .....	169
4.9.11 Razões para não mudar o negócio nos próximos doze meses .....	172
<b>4.10 Avaliação quanto ao pagamento do financiamento .....</b>	<b>173</b>
4.10.1 Opinião acerca do pagamento do financiamento .....	173
4.10.2 Liquidez do financiamento .....	173
4.10.3 Parcelas em atraso.....	174
4.10.4 Razões do atraso das parcelas .....	175
<b>4.11 Índice de Qualidade de Vida - IQV.....</b>	<b>176</b>
4.11.1 Considerações sobre os indicadores que formam IQV .....	176
4.11.1.1 Habitação .....	176
4.11.2 Aspectos sanitários e higiene das residências dos empreendedores .....	179
4.11.3 Alimentação.....	185
4.11.4 Transporte .....	187
4.11.5 Acesso aos serviços de saúde .....	190
4.11.6 Acesso aos serviços de educação .....	193
4.11.7 Econômico.....	196
4.11.8 Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer.....	199
4.11.9 Análise do Índice da Qualidade de Vida, antes e depois do Programa .....	203
4.11.9.1 <i>Análise do Índice de Qualidade de Vida Geral dos beneficiários do Programa, antes e depois do financiamento.</i> .....	203



4.11.9.2 <i>Análise do Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, conforme regional</i> .....	205
4.11.9.2.1 <i>Análise do Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional I</i> .....	205
4.11.9.2.2 <i>Análise do Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional II</i> .....	206
4.11.9.2.3 <i>Análise do Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional III</i> .....	208
4.11.9.2.4 <i>Análise do Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional IV</i> .....	210
4.11.9.2.5 <i>Análise do Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional V</i> .....	212
4.11.9.2.6 <i>Análise do Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional VI</i> .....	214
4.11.10 Fatores determinantes de sucesso nas regionais.....	216
<b>5 CONCLUSÃO E SUGESTÕES</b> .....	220
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	226
<b>APÊNDICES</b> .....	237
APÊNDICE A – Estrutura administrativa da SDE .....	238
APÊNDICE B – Estrutura funcionamento do PINC .....	241
APÊNDICE C – Experiências de microcrédito.....	245
APÊNDICE D – Relação dos bairros conforme regional.....	263
APÊNDICE E – Questionário .....	264

<b>ANEXOS.....</b>	<b>279</b>
ANEXO 1 – Lei Número 10.194, de 14 de fevereiro de 2001.....	280
ANEXO 2 – Resolução Número 2.874, de 26 de julho de 2001.....	283
ANEXO 3 – Lei Número 9.790, de 23 de março de 1999.....	286
ANEXO 4 – Medida Provisória Número 2.172-32, de 23 de agosto de 2001.....	292

## LISTA DE TABELAS

	Página
1 Rendimento médio mensal do trabalho de ocupados contando menos de quatro anos de escolaridade no Recife e São Paulo – 1995 e 1999.....	53
2 Indicadores mensais do mercado de trabalho – Fortaleza.....	54
3 Taxas de ocupação e desemprego aberto, por gênero – Fortaleza - 2004/2005. ....	55
4 Taxas de ocupação e desemprego aberto, jovem e adulto - Fortaleza - 2004 - 2005. ....	56
5 Balança comercial com o Exterior - 1998 - US\$ 1000 FOB.....	58
6 Estrutura do mercado consumidor cearense, por classes econômicas – 1997 .....	62
7 Fortaleza - estimativa de despesa de consumo .....	63
8 Número de empreendimentos concedidos e amostrados conforme regional.....	106
9 Empreendedores beneficiados pelo PINC, segundo o sexo, conforme regional. Fortaleza - agosto/ 2005 .....	120
10 Idade dos empreendedores beneficiados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza, agosto 2005. ....	121
11 Idades médias, modais, medianas, variância e desvio – padrão, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005 .....	121
12 Estado Civil dos empreendedores beneficiados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto 2005 .....	122
13 Escolaridade dos empreendedores beneficiados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	123
14 Número de pessoas no núcleo familiar dos beneficiados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005 .....	124
15 Média, moda, mediana, variância e desvio padrão do Número de membros da família, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	124



16 Número de pessoas que trabalham no negócio que são do núcleo familiar, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005 .....	125
17 Média do Número de membros da família que trabalham no negócio, variância e desvio-padrão, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005 .....	125
18 Número de beneficiados do PINC, que dispõem de outras rendas fora do negócio. Fortaleza - agosto / 2005 .....	126
19 Origem das rendas fora do negocio dos empreendedores beneficiados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.....	127
20 Renda familiar dos beneficiados pelo PINC, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005 .....	127
21 Renda familiar dos beneficiados pelo PINC, depois do financiamento, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005. ....	128
22 Renda média familiar do empreendedor que foi beneficiado pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto 2005 .....	129
23 Renda do proprietário do empreendimento beneficiado pelo PINC, antes do recebimento do empréstimo, conforme regional Fortaleza - agosto / 2005.....	130
24 Renda do proprietário do empreendimento beneficiado pelo PINC, depois do recebimento do empréstimo, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.....	130
25 Renda média do proprietário do empreendimento beneficiado pelo PINC, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	131
26 Objetivo básico dos financiamentos concedidos pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005 .....	132
27 Ramo de atividade financiada pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.....	133
28 Tipo de atividade financiada pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.....	134
29 Tempo durante o qual o empreendedor beneficiado pelo PINC está atuando na atividade, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.....	135

30 Tempo médio, variância e desvio padrão do tempo em que os empreendedores beneficiários pelo PINC estão atuando na atividade, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005. ....	136
31 Valor do financiamento dos empréstimos concedidos pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005. ....	136
32 Média do valor do financiamento, variância e desvio padrão conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005. ....	137
33 Dados do desempenho mensal dos empreendimentos, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005. ....	138
34 Dados do desempenho mensal, dos empreendimentos, depois do financiamento conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005. ....	138
35 Número de empregos gerados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza, agosto / 2005. ....	139
36 Número de empregos gerados pelo PINC, segundo as categorias, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005. ....	140
37 Grau de parentesco dos empregos gerados a familiares conforme regional Fortaleza – agosto / 2005. ....	141
38 Número de beneficiários pelo PINC, cujas pessoas ocupadas estão atendendo as necessidades do empreendimento. Fortaleza - agosto / 2005 ....	142
39 Motivos das pessoas atualmente ocupadas não estarem atendendo às necessidades do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005. ....	143
40 Número de beneficiários, segundo a ocorrência da quantidade de produtos / serviços prestados, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005. ....	144
41 Número de beneficiários para os quais, após o financiamento houve redução de custos devido ao aumento da produtividade, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005. ....	144



42	Número de beneficiários, segundo os preços dos produtos / serviços em relação ao preço de mercado, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	145
43	Número de beneficiários segundo, a melhoria na qualidade dos produtos / serviços prestados, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	146
44	Número de beneficiários que, após o financiamento, diversificaram os produtos/ serviços, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	146
45	Condição do espaço físico do empreendimento conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	147
46	Condições das instalações sanitárias do empreendimento conforme regional Fortaleza – agosto / 2005.....	147
47	Condições de higiene do empreendimento conforme regional Fortaleza – agosto / 2005.....	148
48	Condições de ventilação do empreendimento conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	149
49	Condições de iluminação do empreendimento conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	149
50	Número de beneficiários que realizam anotações / registros das atividades realizadas do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	150
51	Número de beneficiários, segundo a realização do fechamento ou balancete da movimentação financeira do empreendimento. Fortaleza – agosto / 2005	150
52	Número de beneficiários, segundo o tipo de investimento, após o fechamento ou balancete da movimentação do dinheiro do empreendimento Fortaleza – agosto / 2005.....	151
53	Número de beneficiários, segundo a realização do planejamento das compras das mercadorias / matérias-primas do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	152



54	Número de beneficiários, segundo a forma de como é realizado o planejamento das compras das mercadorias / matérias-primas do negócio, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	152
55	Número de beneficiários, segundo os quais não investem sem verificar a capacidade de pagamento do negócio, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	153
56	Número de beneficiários, segundo o tipo de investimento se tivessem oportunidade de financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	154
57	Número de beneficiários, segundo o controle da retirada do dinheiro do negócio para as despesas familiares, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	154
58	Número de beneficiários, segundo a realização da divulgação do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	155
59	Tipo de divulgação realizada pelos empreendedores, conforme regional Fortaleza – agosto / 2005.....	156
60	Número de beneficiários, segundo a avaliação da satisfação dos clientes, por regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	157
61	Número de beneficiários, segundo o tipo de avaliação que é realizada para saber a satisfação dos clientes, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	157
62	Número de beneficiários, segundo a realização de capacitação, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	158
63	Número de beneficiários, segundo o tipo de capacitação, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	159
64	Número de beneficiários, segundo o tipo de curso que gostariam de realizar, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	160
65	Número de beneficiários, segundo a satisfação com o empréstimo, por regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	161
66	Número de beneficiários, segundo as razões da insatisfação do	

empreendedor com o empréstimo, conforme regional. Fortaleza – Agosto / 2005 .....	161
67 Número de beneficiários, segundo as vantagens do financiamento da SDE, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	163
68 Número de beneficiários, segundo a satisfação das expectativas do empréstimo, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	163
69 Número de beneficiários, segundo as razões da satisfação plena das expectativas do empréstimo, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	164
70 Número de beneficiários, segundo as razões da insatisfação do empréstimo, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	166
71 Número de beneficiários, segundo as razões do empréstimo ter satisfeito de maneira regular as suas expectativas, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	167
72 Número de beneficiários, segundo a necessidade para a prosperidade do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	168
73 Número de beneficiários, segundo as perspectivas nos próximos doze meses, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	169
74 Número de beneficiários, segundo as razões para a ampliação do empreendimento nos próximos doze meses, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	169
75 Número de beneficiários, segundo as razões para não mudar o empreendimento nos próximos doze meses, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	172
76 Número de beneficiários, segundo a opinião de como tem sido pagar o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	173
77 Número de beneficiários, segundo a liquidez, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	174



78	Número de beneficiários, segundo o Número de parcelas atrasadas, por regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	175
79	Número de beneficiários, segundo a razão do atraso das parcelas, por regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	175
80	Pontuação do indicador habitação conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	177
81	Razões da pontuação no indicador habitação, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.....	177
82	Tipo de construção da residência do empreendedor, antes do recebimento do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	178
83	Tipo de construção da residência do empreendedor, após o recebimento do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	178
84	Tipo de piso das residências dos empreendedores, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	179
85	Tipo de piso das residências dos empreendedores, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	179
86	Pontuação do indicador aspectos sanitários e higiene conforme regional. Fortaleza – Agosto / 2005 .....	180
87	Razões da pontuação no indicador aspectos sanitários e higiene, por regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	180
88	Destino dado aos dejetos das residências dos empreendedores antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto /2005 .....	181
89	Destino dado aos dejetos das residências dos empreendedores após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto /2005 .....	181
90	Destino dado ao lixo domiciliar das residências dos empreendedores, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	182
91	Destino dado ao lixo domiciliar das residências dos empreendedores, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	182

92 Fonte da água utilizada pelas famílias dos empreendedores para uso geral, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	183
93 Fonte da água utilizada pelas famílias dos empreendedores para uso geral, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	183
94 Tratamento de água utilizada pelas famílias dos empreendedores para consumo, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	184
95 Tratamento de água utilizada pelas famílias dos empreendedores para consumo, após o financiamento , conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	184
96 Pontuação do indicador alimentação conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	185
97 Razões da pontuação no indicador alimentação, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	186
98 Tipos de produtos utilizados na alimentação das famílias dos empreendedores, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	187
99 Tipos de produtos utilizados na alimentação das famílias dos empreendedores, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	187
100 Pontuação do indicador transporte conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005.....	188
101 Razões da pontuação no indicador transporte, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	188
102 Meio de transporte utilizado pelas das famílias dos empreendedores, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	189
103 Meio de transporte utilizado pelas das famílias dos empreendedores conforme regional, após do financiamento, conforme regional.	



Fortaleza – agosto / 2005.....	189
104 Pontuação do indicador saúde conforme regional, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	190
105 Razões da pontuação no indicador saúde, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	191
106 Tipos de serviços de saúde utilizados pelas famílias dos empreendedores conforme regional, antes do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005 .....	192
107 Tipos de serviços de saúde utilizados pelas famílias dos empreendedores conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005.....	192
108 Pontuação do Indicador educação conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005.....	193
109 Razões da pontuação no indicador educação, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	194
110 Serviços educacionais utilizados pelas das famílias dos empreendedores conforme regional, antes do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005 .....	195
111 Serviços educacionais utilizados pelas das famílias dos empreendedores conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005 .....	195
112 Pontuação do Indicador econômico conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005.....	196
113 Razões da pontuação no indicador econômico, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	196
114 Renda familiar das famílias dos empreendedores conforme regional, antes do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005.....	197
115 Renda familiar das famílias dos empreendedores conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005.....	197
116 Posse de bens de consumo duráveis conforme regional, antes do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005.....	198

117 Posse de bens de consumo duráveis conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005.....	198
118 Pontuação do Indicador acesso aos meios de comunicação e horas de lazer conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005 .....	199
119 Razões da pontuação no indicador acesso aos meios de comunicação e horas de lazer, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005 .....	200
120 Meios de comunicação utilizados pelos empreendedores conforme regional, antes do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005 .....	201
121 Meios de comunicação utilizados pelos empreendedores conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005 .....	201
122 Formas de lazer utilizados pelos empreendedores conforme regional, antes o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005 .....	202
123 Formas de lazer utilizados pelos empreendedores conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005 .....	202
124 Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois, do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005.....	203
125 Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois, do financiamento, na Regional I. Fortaleza – agosto / 2005 .....	205
126 Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois, do financiamento, na Regional II. Fortaleza – agosto / 2005.....	207
127 Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois, do financiamento, na Regional III. Fortaleza – agosto / 2005.....	209
128 Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores antes e depois do financiamento,	



na Regional IV. Fortaleza – agosto / 2005 .....	211
129 Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois, do financiamento, na Regional V. Fortaleza – agosto / 2005 .....	212
130 Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois, do financiamento, na Regional VI . Fortaleza – agosto / 2005 .....	214
131 Índice de Qualidade de Vida, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.....	216
132 Demonstrativo das variáveis determinantes do sucesso nas regionais. Fortaleza – agosto / 2005.....	218



# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 O Problema e sua importância

O processo de industrialização e a modernização, dos trinta anos gloriosos dos pós-guerras, levaram a economia brasileira a uma posição de destaque no cenário internacional. Em paralelo, em razão da natureza do desenvolvimento de um país retardatário, concentrador e centralizador de riquezas, os problemas inerentes a esse modelo, como a pobreza e a miséria, foram se aprofundando e, ao lado do desemprego, a informalidade e seu correlato mais perverso, a *exclusão social*, tornam-se os grandes desafios a serem enfrentados nessa primeira década do século XXI.

Após esse processo agravante, vêm em seguida a globalização da economia e a inserção de novas tecnologias que influenciaram sobremaneira o mercado de trabalho brasileiro, de forma que o desemprego estrutural expulsa trabalhadores do processo produtivo e os substitui por outros mais qualificados ou até mesmo pelas máquinas, redimensionando e, conseqüentemente, reduzindo de forma expressiva postos de trabalho.

O desemprego é considerado como uma das principais causas da exclusão social. Segundo Pochmann (2003), *apud* Atlas (2003), o Brasil tem 1,5 milhão de pessoas que ingressam anualmente no mercado de trabalho e, para absorver esse total, seria necessário a economia do País crescer a uma taxa média de 5% ao ano. Em 1960, cerca de 9,1% da população brasileira tinha emprego formal; em 1980, esse percentual era de 21,9%, mas reduziu-se a 20,2% no ano 2000.

Estudos e pesquisas, realizados pelo IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, apontam que o Estado brasileiro procura conviver com a situação de miséria em que vivem mais de 50% da população do País, com a implementação de programas, que hoje estão representados pelo Programa Bolsa-Família.



De acordo com dados do IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 57,2 milhões de brasileiros não possuem renda suficiente para a garantia de suas necessidades básicas. É a “segunda pior distribuição de renda do mundo”. O Brasil só perde para Serra Leoa. Segundo o IPEA, 1,7 milhão de brasileiros mais ricos corresponde a 1% da população e têm renda familiar equivalente à soma da renda obtida pelos cerca de 86,9 milhões de cidadãos mais pobres (50% da população). Nesse universo foram consideradas muito pobres ou indigentes as pessoas com renda de até um quarto do salário mínimo de 2003 (R\$ 60,00), época do estudo. Nessas condições vivem 21,9 milhões de brasileiros.

Essa situação particular, de convivência entre riqueza e pobreza, tem origem no processo histórico de concentração de renda, que caracteriza o desenvolvimento econômico do Brasil. Em termos percentuais, a renda dos 10% mais ricos da população brasileira é 28 vezes maior do que a renda dos 40% mais pobres. Esta relação oscila, entre 5 e 10 vezes, na maior parte dos países (IBGE, 2001).

Segundo dados do IBGE, o Estado do Ceará é o segundo mais pobre da região Nordeste, e o quarto mais pobre do Brasil em termos de pobreza absoluta. Conforme dados da PNAD – Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio, o Ceará só possui menos pobres do que a Bahia (população 6,5 milhões), Minas Gerais (5,4 milhões) e São Paulo (5 milhões) – estados com população bem maior do que a do Ceará.

No Estado do Ceará, 54,69% da população sobrevive de menos de R\$ 60,00 por mês (O POVO, julho / 2000).

O Relatório do Diagnóstico Social, divulgado pelo Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará – IPECE (2002), revelou Índice de Gini<sup>1</sup> para o Estado, em 1981, com magnitude de 0,59, passando para 0,61 no ano de 1999, significando que houve aumento de concentração de renda, elevando assim a má

---

<sup>1</sup> O Índice de Gini é uma medida utilizada para mensurar o grau de desigualdade de qualquer distribuição estatística, de modo que, se não houver diferença na distribuição, a referida medida assumirá valor igual a zero. Se houver diferença e ela for máxima, essa medida será igual a 1. Para efeito de cálculo, toma-se como base a comparação entre duas variáveis, por exemplo, a mensuração de grau de desigualdade da distribuição da renda em uma população (HOFFMANN, 1991).



distribuição de renda no Ceará. Esse índice, em 1999, foi maior do que os registrados no Nordeste e no Brasil, 0,60 e 0,59, respectivamente.

No ano 2000, o Ceará ocupou o 5º lugar no *ranking* nacional de exclusão social, perdendo no Nordeste para os Estados de Pernambuco e Piauí. Em Fortaleza, um chefe de família recebia mensalmente US\$ 473,53, sendo a maior renda do Estado, seguida pelos Municípios de Maracanaú, com US\$ 208,29, e Pacatuba, com US\$ 178,49 (LIMA, 2003). Além da renda, esse autor ainda destaca a ausência de saneamento básico como o segundo item que mais afeta a população pobre.

Eis a questão: o que fazer com os carentes de recursos, os excluídos e os desprovidos de conhecimento? De quem é a responsabilidade no engajamento desses cidadãos no mercado de trabalho? É dever do Estado capacitar e oferecer condições para o desenvolvimento intelectual e material dos cidadãos.

Diante desse cenário, o Estado deve ter a preocupação de combater o desemprego dos excluídos do processo produtivo, que têm menos oportunidades de ingressar no mercado de trabalho, em função da falta de educação, qualificação e capacitação.

Cabe ao Poder Público Municipal, como preceitua a Constituição de 1988, criar mecanismos e estratégias para o enfrentamento do problema. A partir dessa Constituição, vários preceitos constitucionais transferiram responsabilidades ao município, que adquiriu maior autonomia e poder, garantindo, inclusive, a possibilidade de interferir diretamente no direcionamento do mercado de trabalho local e de integrar-se ao esforço estadual e nacional de gerar emprego e renda.

O município tem o poder de deflagrar políticas ativas no campo do trabalho, com a orientação estratégica de articular a intervenção direta, nos grandes investimentos públicos, e a indireta, nos investimentos privados, como estabelecendo apoio ao desenvolvimento dos micros e pequenos empreendimentos. Por conseguinte, o município dispõe de meios para estabelecer forte influência na natureza e qualidade das políticas públicas na oferta de emprego e renda, bem como na qualificação / requalificação de mão-de-obra.

Fortaleza é uma cidade de 2.538.807 habitantes, com uma população economicamente ativa (PEA), segundo Pesquisa de Desemprego e Subemprego, realizada pelo Instituto de Desenvolvimento do Trabalho – IDT, no mês de novembro de 2004, de cerca de 1.048.676 pessoas, das quais 872.394 estão ocupadas e 162.125 estão desempregadas, o que representa uma parcela de, aproximadamente, 16,00% da PEA. Das pessoas ocupadas, 401.999 integram o setor formal da economia e 470.395 trabalham sem nenhum vínculo empregatício, ou seja, no setor informal tem-se 53,9% da população ocupada, o que representa altíssimo percentual de pessoas atuando nesse setor.

Os dados disponibilizados pelos institutos de pesquisa indicam que o setor informal tem crescido muito na última década, consequência imediata da eliminação de postos de trabalho em razão de processos conjunturais e estruturais e da incapacidade da economia brasileira de criar, em número suficiente, novos postos de trabalho no mercado formal. Os números variam, mas, em geral, apontam para um crescimento de 30-40% da PEA, no Brasil, elevando a participação do setor informal para 54% em Fortaleza. Significa que cresceu muito o número de pessoas desse setor, cuja renda não satisfaz às necessidades elementares.

Diante do exposto, a Prefeitura Municipal de Fortaleza, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico - SDE<sup>2</sup>, assumiu o desafio de reverter este quadro, procurando (re) descobrir a vocação e a capacidade do empreendedor, para a constituição de emprego e renda, melhorar a qualificação do profissional e do potencial da economia solidária. Atuando nesta direção, a SDE promoveu a sedimentação de programas e projetos com o objetivo de qualificar melhor suas ações e propor instrumentos de políticas públicas capazes de minimizar a grave crise do desemprego e da precariedade do trabalho, presentes na sociedade fortalezense.

Agindo nesta direção, a Secretaria de Desenvolvimento Econômico – SDE, preocupada com o contingente de desempregados no Município de Fortaleza, que somam mais de 160 mil pessoas pressionando o mercado em busca de ocupação, propõe como estratégia promover e integrar atividades de

---

<sup>2</sup> Ver estrutura administrativa da SDE no Apêndice A



profissionalização, educação, ação comunitária, qualificação de mão-de-obra e de oferecimento de oportunidades de trabalho e renda.

O Programa de Incentivos aos Negócios em Casa-PINC<sup>3</sup>, desenvolvido pela SDE, analisado neste estudo, tem como meta oferecer emprego e renda, mediante financiamento às pessoas físicas do setor informal da economia que, dispondo de capacidade empreendedora para desenvolver pequenas atividades, carecem de capital para a sua inserção no mercado de trabalho.

Este Programa deteve-se num projeto amplo de valorização das atividades econômicas do Município para aumentar o nível de emprego da população, mediante financiamentos a micro empreendimentos em sintonia com programas integrados de capacitação gerencial, qualificação profissional, comercialização, associativismo e cooperativismo.

Considerando-se o período de agosto de 2001, que compreende o tempo em que o convênio foi firmado entre SDE e o Banco do Brasil, até junho de 2004, final do Programa, o PINC concedeu 713 créditos nas diversas áreas de atividades econômicas, nas seis secretarias executivas regionais (SER"s)<sup>4</sup>.

Dada a importância do Programa em tentar contribuir de forma relevante para o desenvolvimento econômico local, principalmente nas áreas periféricas da Cidade, por meio da criação de oportunidades de emprego e renda e, conseqüentemente, uma melhor qualidade de vida das famílias dos beneficiados é que se realiza o presente estudo. Assim, pretende-se analisar a contribuição do Programa na promoção econômica e social dos beneficiários e determinar sua viabilidade, com o objetivo de dar subsídios aos gestores municipais na (re) direção de políticas públicas para o Município de Fortaleza.

<sup>3</sup> Ver estrutura de funcionamento do Programa de Incentivos aos Negócios em Casa – Pinc no Apêndice B.

<sup>4</sup> Ver relação dos bairros conforme regional no Apêndice C.



## 1.2 Hipóteses

O Programa de Incentivos aos Negócios em Casa -PINC é uma política pública de geração de emprego e renda, impactante para a realidade socioeconômica de Fortaleza, que:

1. produz emprego;
2. aumenta a renda dos beneficiários;
3. melhora a qualidade de vida dos beneficiários; e
4. desenvolve a capacidade empreendedora dos beneficiários do Programa para gerir com sustentabilidade o seu empreendimento.

## 1.3 Objetivos

### 1.3.1 Geral

- ✓ Determinar e analisar se o Programa de Incentivos aos Negócios em Casa – PINC, desenvolvido no Município de Fortaleza, pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico – SDE, contribui para o oferecimento de emprego, renda e a melhoria da qualidade de vida dos seus beneficiados.

### 1.3.2. Específicos

- ✓ Especificar as características pessoais, familiares, econômicas e sociais dos beneficiários do Programa.
- ✓ Identificar a contribuição da renda do empreendimento no contexto da renda familiar dos beneficiados pelo Programa.
- ✓ Conhecer os aspectos gerais do empreendimento, tais como: objetivo básico, valor médio do financiamento, tempo de meses durante o qual o beneficiado está atuando na atividade.
- ✓ Listar os tipos de atividades econômicas financiadas pelo Programa.
- ✓ Analisar a situação econômica do empreendimento.
- ✓ Mensurar o número de empregos suscitados pelo Programa.

- ✓ Conhecer as características dos produtos/serviços quanto a qualidade, preço de mercado, diversificação e custo.
- ✓ Identificar as condições físicas e higiênicas dos empreendimentos financiados.
- ✓ Identificar as potencialidades dos beneficiários em gerir, com sustentabilidade, o seu negócio.
- ✓ Verificar o nível de satisfação do Programa, segundo seus beneficiados.
- ✓ Identificar o grau de inadimplência do Programa.
- ✓ Determinar e analisar, antes e depois da implantação/ampliação do empreendimento, os índices de qualidade de vida das famílias dos beneficiados, por meio dos seguintes indicadores: padrão habitacional, meio de transporte, aspectos sanitários e higiene, alimentação, saúde, educação, aspectos econômicos (renda familiar e posse de bens de consumo duráveis), acesso aos meios de comunicação e horas de lazer.

#### **1.4 Organização do Estudo**

Em sua estrutura, este estudo está organizado, além da definição do problema de pesquisa e seus objetivos, no referencial teórico que toma por base alguns trabalhos da literatura nacional sobre a modernização da agricultura e a exclusão social, o mercado de trabalho e as políticas públicas de emprego e renda, o microcrédito e os indicadores do desenvolvimento socioeconômico. Em seguida, apresenta-se a metodologia, abordando-se a área de estudo, a coleta de dados e os instrumentos utilizados e, por fim, os métodos de análise. Na seção seguinte, procede-se à análise e à discussão dos resultados. E, por fim, efetuam-se as conclusões e sugestões, procurando-se responder os objetivos propostos e mostrar as contribuições desta pesquisa para o aperfeiçoamento de programas dessa natureza.



## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 A modernização da agricultura e a exclusão social

Segundo Da Silva (1999), apud Leone (2003), nos anos 1970 a agricultura brasileira passou por intensa modernização com fortes repercussões econômicas e sociais. Essa modernização agrícola envolveu crescente integração da agricultura com a indústria, provocando alterações profundas nas formas de produzir da agricultura por meio da mecanização, inovações genéticas, uso de sementes selecionadas, emprego de fertilizantes e corretivos de solo, novas técnicas de preparo da terra, plantio e colheita.

Instalaram-se, no País, indústrias produtoras de insumos para a agricultura fortemente incentivada pelo Estado, por intermédio do sistema de crédito rural. Os resultados dessa modernização foram os aumentos de produção e de produtividade. Se de um lado, porém, a renda apropriada pelos ocupados nas atividades agrícolas teve expressivo aumento, de outro, continuou a existir uma parcela importante de população miserável, com intenso crescimento vegetativo que, sem diminuir o estoque, continuou a residir no campo, nas regiões mais atrasadas, provocou grandes deslocamentos da população para as áreas de fronteira de expansão da agricultura e para as cidades (LEONE, 2003).

Nos anos 1980, o ritmo de modernização foi menos intenso, resultado de uma crise profunda que atingiu o País como um todo e cujas manifestações mais agudas foram a estagnação da produção urbana, o aumento da inflação, a especulação financeira e a paralisação do Estado. As conseqüências imediatas para a sociedade foram o desemprego, os baixos salários, o aumento das desigualdades e a intensificação da pobreza. No campo continuaram a aumentar a concentração da terra, o êxodo rural e a desigualdade social de muitas pessoas (LEONE, 2003).

Este enorme contingente humano, ao aportar à cidade, pela mesma razão que já não serviu mais ao meio rural, também não é alocado no mercado ocupacional e ocasiona, então, os terríveis problemas da miséria e outras mazelas das periferias das cidades. Engrossam, com efeito, assim, as fileiras dos



desempregados, de despreparados nas cidades, que passam a viver na mais degradante miséria, originando as nefastas conseqüências vivenciadas no dia-a-dia da população citadina e por todos, sobejamente, conhecidas (VILLELA, 2003).

Lopes e Contini (1999), citados por Alves (2000), resumem a criação de que as forças de atração das cidades e a modernização da agricultura brasileira explicam o êxodo rural. O Brasil é hoje um País urbanizado: 80% da população vivem nas cidades, sendo que o Sudeste já está no nível de 92% de urbanização; o Centro-Oeste, 87%; o Sul, 80%. Entre as regiões menos urbanizadas, estão a Norte, 65%; e a Nordeste, 67,6%.

As três regiões sulinas já fizeram a maior parte do ajustamento, tanto que a velocidade de migração está convergindo para zero. A população rural da região Norte é muito pequena, 4,2 milhões, comparada com sua extensão territorial. Mesmo assim, rapidamente, se urbaniza. Resta o Nordeste, cujos 45,7 % de seu contingente populacional são rurais: 15,6 milhões de habitantes contra 7,3 milhões do Sudeste, 5,4 milhões do Sul e 1,6 milhão do Centro-Oeste. A produtividade do trabalho é 1/5 daquela das três regiões sulinas. O Nordeste é considerado a região retardatária quanto ao êxodo rural, mas ele se acelera (ALVES, 2000).

Vale ressaltar que, na época colonial, o Nordeste era reconhecido como o *locus* da grande empresa açucareira, entretanto, essa prosperidade foi abalada pelo deslocamento dos interesses e dos capitais holandeses para o Caribe (FURTADO 1961). A Região que tanto acumulara riquezas nos séculos XVI e XVII entrou em um processo de atrofia e decadência, lento e secular; um sistema de alta produtividade converteu-se em uma economia marcada pelo arcaísmo, cuja crise crônica apenas se atenuava em algumas conjunturas favoráveis do mercado internacional (CARVALHO, 1987).

Enquanto esses processos se concretizavam, o agreste - o sertão nordestino - também experimentava transformações muito profundas, que redefinira, não apenas as formas de organização da estrutura produtiva e a própria importância dessas áreas, como também os próprios caminhos do desenvolvimento da Região (CARVALHO, 1987).



As áreas, de início, foram ocupadas lentamente e sem articulações com o mercado internacional, com base em uma pecuária extensiva e em cultivos de subsistência, sendo pouco relevantes tanto em termos econômicos como demográficos. A partir da segunda metade do século XVIII, ou já no século XIX, entretanto (segundo estudiosos como ANDRADE, 1979, ou PERRUCCI, 1982), aqueles espaços passaram a receber grandes contingentes populacionais, principalmente com a entrada do cultivo do algodão nesse cenário, produto cuja demanda cresceu exponencialmente com a Revolução Industrial e com a expansão do setor têxtil inglês (CARVALHO, 1987). Surgiu, assim, o Nordeste algodoeiro-pecuário que, pela sua hegemonia, terminou por submeter o “velho” Nordeste açucareiro as suas leis de reprodução.

Ocorre que uma parte muito extensa (senão majoritária), do sertão e do agreste, está sujeita às secas periódicas, por vezes bem prolongadas e normalmente de conseqüências bastante nefastas<sup>5</sup>. Nos marcos da organização da produção dessas áreas, a escassez e a má distribuição da água levam à destruição da agricultura de subsistência de uma população rural ampla e muito pobre e, conseqüentemente, à constituição e ampliação de levas de flagelados que passam a vagar pelas estradas em direção às cidades, invadindo-as em busca de alimentos, abrigo e trabalho. Foi no rastro desse “Nordeste”, onde o algodão e a pecuária se mesclavam aos cultivos de subsistência e das estiagens que os castigavam (como o fazem até hoje), que surgiu uma Questão Nordeste, onde pode ser tomada como marco a grande seca de 1877/78 (CARVALHO, 1987).

Na região Nordeste, entretanto, as conseqüências da Questão Nordeste, há pouco citada, não poderiam ser ignoradas pelo Estado, principalmente pelo seu impacto sobre a opinião pública brasileira e pelas pressões políticas de origem regional. Passando a encará-las como um dos mais graves problemas nacionais, o Governo Central cuidou de tomar medidas para o seu enfrentamento. Estendendo-se de fins do século passado aos dias atuais, essas medidas chegaram a incluir dispositivos constitucionais que determinaram a organização de um sistema

---

<sup>5</sup> As secas são um velho fenômeno nordestino, pois, já em 1587, o viajante Fernão Cardim fez referência a uma delas em carta dirigida a Portugal, informando que “quatro ou cinco mil índios se socorreram com os brancos”. Conta-se que duas teriam ocorrido no século XVI, seis no século XVII, trinta no século XVIII e dezoito no século XIX. No presente século, estima-se que elas já chegaram a dezessete (CARVALHO, 1987).



permanente de defesa contra as estiagens do Nordeste, estabelecendo-se até o percentual da receita tributária nacional que deveria ser despendido com esse objetivo, conforme exposto nas Constituições de 1934 e de 1946 (CARVALHO, 1987). Para tal, foi criada a Inspetoria Federal de Obras Contra as Secas (IFOCS), transformada em Departamento Nacional de Obras Contra as Secas (DNOCS) em 1945 para combater as secas. Esse período foi denominado de "fase hidráulica".

É amplamente reconhecido o fato de que, até os anos 1950, tinha-se no Nordeste a presença de um Estado imobilista, capturado pelas oligarquias regionais, que utilizavam os fundos públicos para a sustentação dos seus interesses econômicos e para a consolidação do seu poder político, viabilizando um sistema arcaico de produção e de dominação. As concepções sobre o Nordeste "das secas" e acerca das suas precárias condições naturais, reduzindo a fatores dessa ordem os grandes problemas da Região e justificando ideologicamente as formas prevalentes de intervenção governamental, tinha um papel da maior importância na preservação desse sistema (CARVALHO, 1987).

A criação e as modalidades de atuação de outros órgãos federais no Nordeste, como o Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), a Companhia Hidroelétrica do São Francisco (CHESF), ou a Comissão do Vale do São Francisco – nas décadas de 30 e de 40 – não alteraram significativamente esse quadro. E, a partir de certa fase – ou mais exatamente nos anos posteriores a 1930 – o tratamento dispensado ao Nordeste pelo Governo central já diferia substancialmente daquele orientado para outras regiões, com repercussões negativas sobre os rumos do seu desenvolvimento (CARVALHO, 1987).

Segundo o mesmo autor, a amplitude dos debates sobre os problemas nordestinos, entretanto, havia chegado a um ponto que já não permitia que, com o término da seca, eles fossem relegados ao esquecimento. Estavam muito presentes a consciência das suas carências sociais, as discussões e avaliações críticas das políticas públicas e a proposição de novas opções de tratamento daqueles problemas, sem falar nas alianças e compromissos estabelecidos pelos governadores regionais. Por isso mesmo, pouco antes do seu desaparecimento, na transição do autoritarismo para a chamada Nova República, Tancredo Neves, citado



por Carvalho (1987, p.321), havia declarado que “o Nordeste é a primeira, a maior e a mais importante das prioridades nacionais”.

As diretrizes gerais de política econômica para o I PND da Nova República, por sua vez, também assinalaram que, tendo em vista os constrangimentos e limitações da conjuntura e a gravidade dos problemas sociais,

(...) O Governo vai concentrar os escassos recursos financeiros disponíveis num grande esforço de combate ao desemprego e a todas as formas de pobreza. O Governo, portanto, se dedicará prioritariamente àquelas atividades que são tradicionais do setor público: a prestação de serviços de saúde, alimentação, educação, segurança e habitação, com programas voltados para as populações carentes, especialmente as do Nordeste (BRASIL, PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA/SECRETARIA DO PLANEJAMENTO, 1985, p. 20-21).

Segundo Leone (2003, apud BALSADI et al., 2003) nos anos 1990, a modernização da agricultura continuou, incorporando inovações tecnológicas cada vez mais sofisticadas. Modernas tecnologias para a colheita de lavouras, novas máquinas e novos produtos agrícolas e resultados de pesquisas passaram a fazer parte da agropecuária brasileira. Essas novas tecnologias provocaram, entretanto, duplo impacto sobre a mão-de-obra agrícola, pois de um lado, reduziram drasticamente a demanda e, de outro, exigem uma mudança no perfil do trabalhador rural, com outras habilidades, capazes de manusear processos produtivos mais sofisticados.

Para Nascimento (2002), citado por Leone (2003), o uso de novas tecnologias aumenta a produtividade do trabalho, utilizando um número cada vez mais reduzido de mão-de-obra. Atividades agrícolas que antigamente envolviam todos os membros da família passam a ser realizadas apenas por uma pessoa, provavelmente o chefe de família, homem, liberando o resto dos membros o grupo familiar da família para outras atividades, inclusive para aquelas de caráter não agrícola.

Com a inovação tecnológica na agricultura, surgiram várias formas de trabalho assalariado em lugar dos sistemas tradicionais - o colonato, parceria e outros - promovendo a substituição do regime de trabalho fixo por trabalho temporário. Essa nova forma de trabalho expulsou em massa o trabalhador rural e



sua família para a periferia dos grandes centros urbanos, aumentando o número de desempregados, já que as novas tecnologias economizam a mão-de-obra (MORAES, 2003).

Radomsk (2003) ressalta que "a sociedade civil e o Estado precisam regular e observar as abruptas mudanças produzidas pelas inovações tecnológicas, pois como se trata de um processo dinâmico, de tempos em tempos é necessário adequar medidas e políticas públicas à realidade social e econômica". Muitas vezes o desemprego resulta da impossibilidade do trabalhador rural de se atualizar para os novos postos de trabalho que surgem com a implementação de novas tecnologias. Na opinião desse pesquisador, o Estado deveria mediar essa relação por meio da educação profissionalizante.

Segundo Balsadi et al. (2003), deve-se mencionar aqui o fato de que a modernização agrícola que, inicialmente, ocorreu de forma diferenciada nas diversas regiões do País, generalizou-se na década de 1990, atingindo todas as regiões com forte impacto social, ao eliminar inúmeros postos de trabalho agrícola. De fato, a abertura comercial indiscriminada, que marcou a década de 1990, acarretou graves problemas de competitividade dos produtos nacionais vis-à-vis os importados, exigindo uma adaptação da agroindústria brasileira. Esta adaptação foi reforçada pelos estímulos criados pelo Governo para o financiamento na introdução de novas tecnologias, principalmente na mecanização das colheitas. Ainda que o acesso ao crédito tenha beneficiado pequena parcela de produtores rurais, estes eram predominantes na produção das principais culturas com grande participação na área cultivada e na produção. Para os pequenos proprietários que não tiveram acesso ao crédito, ampliaram-se as possibilidades de recorrer a serviços terceirizados na utilização de máquinas para as diversas etapas do preparo do solo, plantio e colheita (LEONE, 2003).

Do exposto, segundo Balsadi (2000) e Da Silva (1999), a modernização agrícola generalizou-se no País com implicações importantes na redução da ocupação agrícola. Se de um lado, no entanto, essa modernização cada vez mais integradora dos processos agrícolas e industriais foi responsável pela redução da demanda por mão-de-obra agrícola, de outro, permitiu o surgimento de ocupações, na maioria não agrícolas, muitas delas derivadas, inclusive, das próprias atividades



agrícolas. Esse aumento de postos de trabalho não agrícolas nas áreas rurais vem compensando, parcialmente, a redução da ocupação agrícola, colaborando para evitar maior decréscimo da população que mora no campo. Na ampliação das atividades não agrícolas na área rural, tiveram um papel importante o surgimento de agroindústrias, a ampliação de serviços públicos, especialmente na educação, e o aparecimento de atividades ligadas ao turismo e lazer (LEONE, 2003).

A modernização da agricultura brasileira levou a uma degradação do meio ambiente e expansão nas relações capitalistas no campo, ocasionando grande expulsão, do campo, de milhares de camponeses que emigraram para grandes cidades, não absorvidos pelo processo de industrialização. Transformou-se este contingente populacional em desempregados, subempregados, constituindo a raiz da violência do País (SANTANA, 2002).

A modernização da agricultura cearense ocorreu em áreas limitadas do Estado, naquelas onde era possível desenvolver a agricultura irrigada. A modernização mudou as relações sociais no campo, diminuindo a parceria para formas de assalariamento, contudo a agricultura tradicional do semi-árido entrou em recessão, acompanhada pelo declínio da cotonicultura, das culturas de subsistência, do caju, entre outras. Como resultado dessa política econômica, o PIB agrícola diminuiu sua participação no PIB total. Em 2000, o PIB agrícola representou 5,6% do PIB TOTAL. O Estado do Ceará tornou-se grande importador de alimentos (SANTANA, 2002).

A estrutura agrária praticamente ficou intocável nessas cinco décadas. Os programas de reestruturação agrária sejam em perímetros irrigados, em áreas de colonização ou desapropriados, foram inexpressivos e com restrições, pois, serviram para formar uma classe de produtores rurais diferenciada, sendo possível classificá-la como de pequenos empresários (inexpressiva) (SANTANA, 2002).

O Governo deve concentrar-se no trabalho de "incluir no mercado" os excluídos do campo, para evitar que muitos "com-terra" tornem-se "sem-terra", mas sem nenhuma vontade de retornar ao campo, onde tanto trabalharam, mas pouco ou nada ganharam (SCOLARI, 1997).

Pelo exposto, se verifica que o processo de industrialização e a modernização deram destaque ao País, mas trouxeram consigo problemas inerentes à realidade, como a questão do desemprego e seu correlato mais perverso, a *exclusão social*.

Como um conceito analítico, a expressão exclusão social foi originalmente criada na França, em 1974, para fazer referência às várias categorias de pessoas que não estavam sob a proteção da seguridade social naquela época, mas que eram, por outro lado, rotuladas como “*problemas sociais*”, “*deficientes físicos e mentais, suicidas, idosos inválidos, crianças violentadas, viciados, delinqüentes, pais solteiros, familiares multi-problemáticas, marginais anti-sociais*” e outros “socialmente incapazes”. Na década de 1980, no entanto, esta estreita e estigmatizada perspectiva da exclusão social foi alterada tão logo o tema se tornou o centro dos debates franceses sobre a natureza da “*nova pobreza*” associada à mudança tecnológica e à reestruturação econômica. A exclusão social, nesse contexto, refere-se a um processo de desintegração social no sentido da ruptura progressiva das relações entre os indivíduos e a sociedade (OIT, s/d).

O que é, porém, *exclusão social*? Quando se fala em exclusão, pensa-se imediatamente na privação de algo. Por consequência, em termos sociais, surge a idéia de um grupo sem acesso a algum bem socialmente produzido, enfim, excluído da possibilidade de desfrutar de algum direito social básico. Se for considerado que não ter acesso a alguns desses direitos significa também não ter voz ativa nos caminhos seguidos pelo conjunto da sociedade, resta claro que esse grupo social se encontra apartado de momentos significativos da vida social, isto é, está excluído. Deste modo, exclusão social será entendida como a impossibilidade de acesso a alguns direitos sociais básicos que, em decorrência, leva os grupos nessa situação à condição de sub cidadãos: sem direitos, sem consumo e sem ferramentas para superar essa condição (POCHMANN, 2003).

Exclusão social, por conseguinte, pode-se igualar a desigualdade social, miséria, injustiça, exploração social e econômica, marginalização social, entre outras significações. De modo amplo, exclusão social pode ser encarada como um processo sócio-histórico caracterizado pelo recalcamento de grupos sociais ou



pessoas, em todas as instâncias da vida social, com profundo impacto na pessoa humana, em sua individualidade.

Tecnicamente expressando, pessoas ou grupos sociais sempre são, de uma maneira ou de outra, excluídos de ambientes, situações ou instâncias. Exclusão é "estar fora", à margem, sem possibilidade de participação, seja na vida social como um todo, seja em algum de seus aspectos.

A discussão da pobreza tem mudado, partindo de um discurso que define essencialmente pobreza como privação material a outro no qual é concebida em termos da idéia de vulnerabilidade, aspectos imateriais de privação e à percepção dos pobres, notadamente, de sua inferioridade rural e a perda de participação na sociedade. Muitas desigualdades e injustiças aparentes no processo de desenvolvimento econômico podem ser interpretadas como exclusão – dos direitos básicos, das instituições sociais, dos mercados, das oportunidades de salários, da representação e participação. Como tal, a exclusão social pode ser vista como raiz dos processos de empobrecimento e de pobreza propriamente dita. É uma dinâmica que continuamente afeta novos grupos ou agrava a situação dos marginalizados, como intensificadora de desigualdades (OIT, s/d).

Enquanto o conceito de exclusão social tem sido aplicado e está progressivamente sendo utilizado nos Países industrializados, em particular nos Países da União Européia, verifica-se que poderia ser aplicado como um conceito global e, como tal, ser relevante para os Países da América Latina. Os padrões de crescimento que estão emergindo, até mesmo quando – como no Chile – reduzem a incidência de pobreza absoluta e, especialmente, quando – como na Argentina – eles aumentam, parecem ser constituídos sobre uma estrutura incompleta para a integração social, levando ao desenvolvimento de sociedades desiguais e nas quais nem todos têm lugar. O modelo atual de desenvolvimento econômico tem, como uma de suas maiores características, uma polarização, não somente em termos de renda, mas também em matéria de acesso aos bens e serviços e segmentação de mercados. Isso conduz quase todos os Países, seguidores dessa trajetória de desenvolvimento, à deterioração em seu padrão de renda e distribuição de ativos e a níveis indesejáveis de injustiça social. Em longo prazo, isso também tende a limitar o aumento da produtividade, em consequência da falta de incentivos para investir nos



talentos humanos, inovações tecnológicas e nas tensões sociais resultantes das desigualdades disseminadas (OIT, s/d).

No Brasil, a situação de exclusão social - em quaisquer de suas instâncias, ou em todas - se agrava em termos de quantidade (é cada vez maior o número de desvalidos) e em intensidade (é cada vez maior o número de pessoas vivendo abaixo da linha da miséria).

A rendição, por parte das elites governantes brasileiras e sua política econômica às teses do neo-liberalismo, como passaporte único para integrar a nova ordem mundial globalizada, intensificou a concentração de renda, de forma que o Brasil é visto, mundialmente, como um País gerador de riquezas imensas, ao mesmo tempo em que figura nos últimos lugares, nas estatísticas sérias sobre qualidade de vida da população.

A desigualdade na repartição da renda, riqueza e poder é uma marca inalienável do Brasil. De acordo com o "Atlas de exclusão social: os ricos no Brasil", somente cinco mil clãs de famílias chegam a se apropriar de mais de 40% de toda a riqueza nacional, embora o País registre mais de 51 milhões de famílias. Ao se considerar somente a parcela da população que se encontra no decil mais rico, verifica-se que 75% de toda a riqueza contabilizada são por ela absorvidos. Em outras palavras, restam 25% da riqueza nacional a ser apropriada por 90% da população brasileira (POCHMANN, 2005).

Esse descalabro respeitante à concentração sem limites da riqueza no País não é algo recente. Pelo contrário, isso parece ser consolidado há décadas no País, embora desde 1980, com o abandono do projeto de industrialização nacional, tenha avançado no Brasil, o ciclo da financeirização da riqueza, com retorno ao modelo primário-exportador de matérias-primas e produtos agropecuários. Da mesma forma que os ciclos econômicos anteriores, o padrão distributivo segue inalterado, a não ser pelo aprofundamento da desigualdade de renda e riqueza. Entre 1980 e 2000, por exemplo, quando o crescimento foi pífio, praticamente dobrou em termos absolutos e relativos a quantidade de famílias ricas. Também se tornou geograficamente mais concentrada ainda a presença dos ricos no Brasil. Atualmente, apenas quatro cidades respondem por quase oito de cada dez famílias



ricas no Brasil (São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília e Belo Horizonte) (POCHMANN, 2005).

Como explicar tal situação que remonta à estabilidade secular no padrão excludente de repartição da renda e riqueza no Brasil? A resposta talvez deva ser encontrada na estabilidade do poder em mãos do conservadorismo das elites no País. Assim como a renda e a riqueza, o poder no Brasil se encontra muito concentrado. Daí por que o País jamais tenha vivenciado alguma experiência revolucionária. As insurreições existiram, mas foram, em geral, massacradas pelas forças do conservadorismo. Mesmo a revolução burguesa ocorreu desfigurada, sem que fosse inofensiva ao padrão excludente de repartição da riqueza e renda (POCHMANN, 2005).

As reformas civilizatórias do capitalismo contemporâneo também deixaram de acontecer no Brasil. Assim, sem revoluções nem reformas consideráveis, o padrão distributivo não seria modificado. A ausência de democracia consolidada parece ser a grande razão do conservadorismo e da concentração do poder. Dos mais de cinco séculos de existência, o Brasil não tem 50 anos de regime democrático (POCHMANN, 2005).

A partir da década de 1930, o Brasil avançou para consolidar o voto secreto e universal, mesmo que deixando de fora a população analfabeta. A partir daí, porém, aconteceram o Estado Novo (1937-45) e o regime militar (1964 – 85), justamente quando se definiu o novo pacto de poder favorável à industrialização (década de 1930) e quando o País registrou as maiores taxas de crescimento da renda (“milagre econômico” entre 1968 e 1973) (POCHMANN, 2005).

Quando o autoritarismo predominou, os ricos foram beneficiados, mantendo inalterado o padrão distributivo excludente no País. Os apelos populares e progressistas do povo em favor da melhor repartição dos frutos do crescimento econômico ficaram de fora do núcleo de poder. Durante os períodos democráticos, mantiveram-se altas as demandas reprimidas pelas fases autoritárias, especialmente num ambiente de enorme heterogeneidade social e geográfica. As convergências necessárias para o desenvolvimento de um projeto revolucionário ou mesmo de natureza reformista ficaram subsumidas na administração das emergências e no

congruência de articulações políticas entre distintos estratos sociais, muitas vezes necessárias à governabilidade (POCHMANN, 2005).

Por conta disso, o encaminhamento das questões referentes à alteração do padrão distributivo ficou em segundo plano. Também o bloqueio que emerge na priorização das ações de governo a serem realizadas direciona, a tarefas de curto prazo, incapazes de alterar a estrutura de concentração dos agregados de renda e riqueza no País. Da mesma forma, a concentração do poder econômico e político impõe obstáculos profundos na gestão do País. O reacionarismo das elites que concentram o poder inviabiliza a concretização de reformas num ambiente democrático (POCHMANN, 2005).

Na ausência de revolução e reformas, geralmente obstadas pelo conservadorismo, as políticas públicas ficaram pelo meio do caminho. Os gastos públicos nas áreas sociais já são significativos, ainda que não suficientes para repararem a herança do padrão excludente de repartição da renda nacional. Seus resultados, todavia, demonstram a importância para evitar um maior aprofundamento da desigualdade de renda. Apresentam-se, contudo, insuficientes até o momento para modificar a estrutura secular da má repartição da riqueza (POCHMANN, 2005).

O Brasil, em sua nem tão longa história, sonhou em ser o País do futuro, imaginou ter alcançado aquele momento em que os povos não voltam mais atrás e vivem a possibilidade real de se tornarem parte do centro mundial. Infelizmente, já em meados do século XX, Josué de Castro mostrava que não se vai muito longe quando há má distribuição e fome; ou seja, se quiser viver o sonho, é necessário superar as enormes desigualdades regionais que vêm, quase sempre, acompanhadas de má distribuição social da renda e do poder (POCHMANN, 2003).

Hoje, no limiar do século XXI, dados do IBGE apontam para um País diferente, mas tão problemático quanto antes. A desigualdade social de renda continua a grassar em todo o Território nacional. As diferenças regionais ainda dão margem à falácia dos "dois brasis", um moderno, rico e cosmopolita, e o outro atrasado, pobre e oligárquico e, pior, após quase 20 anos de baixo crescimento econômico e explosão do desemprego, na última década foi que o tema da *exclusão*

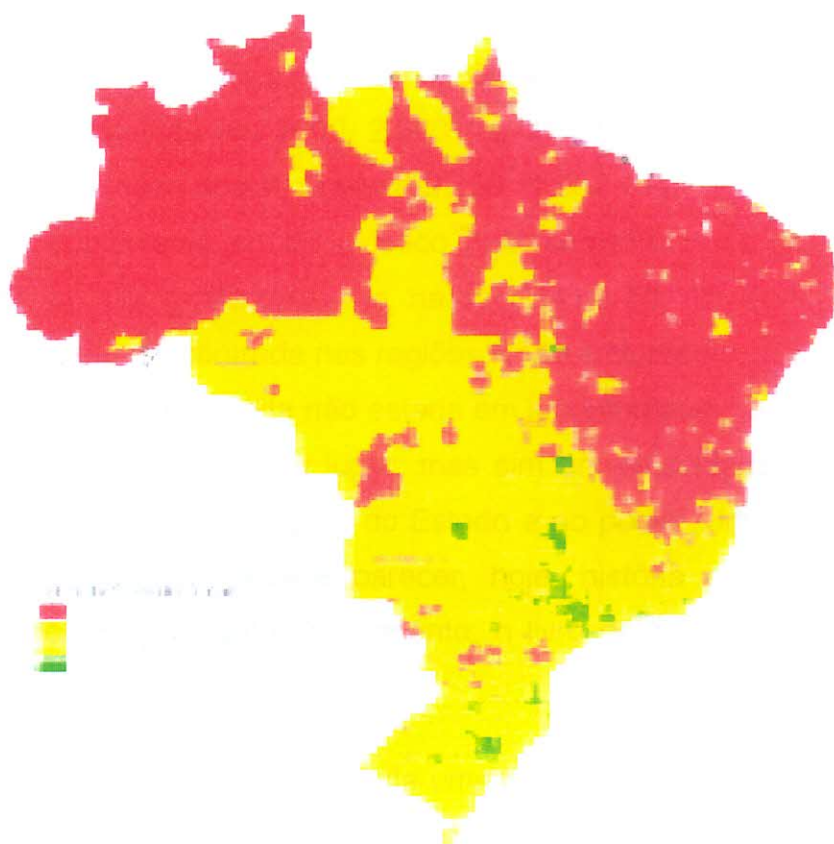


social ganhou espaço na mídia e tempo nas agendas mais importantes (POCHMANN, 2003).

Pouco se sabia, entretanto, de maneira sistemática, sobre a exclusão social no Território brasileiro e conseqüentemente em suas regiões. Para tal, foi conduzido um estudo para se conhecer a realidade nacional do ponto de vista da exclusão social.

Para a realização desse estudo, foram pesquisados importantes avanços conseguidos por cientistas do tema e se aliaram os relatórios da ONU sobre o desenvolvimento humano (IDH), com o foco permanente na exclusão social, e a idéia de geoprocessamento dos resultados. Selecionaram-se sete variáveis, consideradas fundamentais para o estudo da exclusão social, as quais foram: a porcentagem de domicílios pobres no município (Índice de Pobreza), a participação do emprego formal na população em idade ativa (Índice de Emprego Formal), a desigualdade de renda percebida pelos chefes de família (Índice de Desigualdade), a taxa de alfabetização das pessoas acima de cinco anos de idade (Índice de Alfabetização), o número de anos de estudo do chefe de família (Índice de Escolaridade), a porcentagem de jovens na população (Índice de Juventude) e a taxa de homicídios por 100 mil habitantes (Índice de Violência) (POCHMANN, 2003).

Após o cálculo dos sete índices, utilizando a mesma equação para o IDH, calculado pela ONU, focados na possibilidade de exclusão social e, ponderando-os adequadamente, surgiu o *Índice de Exclusão Social*, uma espécie de “termômetro” do bem-estar material dos habitantes dos municípios brasileiros. Os resultados variaram entre 0 e 1. Foram agrupados em classes de modo a separar as melhores condições de inclusão (os mais próximos de um) dos casos mais graves de exclusão social (os mais próximos de zero). Cada uma dessas classes foi pintada de uma cor, variando do vermelho, para as piores situações, até o verde, para os municípios com menor grau de exclusão, conforme Figura 1 (POCHMANN, 2003).



*Figura 1 – Mapa - Índice de exclusão social no Brasil*  
 Fonte: Atlas da Exclusão Social no Brasil (2003)

Observa-se a partir deste mapa que há ilhas de inclusão cercadas por um mar de exclusão social. E, mais do que isso: a desigualdade regional continua marcante no Território nacional. Há mesmo a possibilidade de segmentar o País em dois grandes grupos: os de menor grau de exclusão, situados abaixo do Trópico de Capricórnio, e os que mais sofrem com o problema, majoritariamente acima dessa linha (POCHMANN, 2003).

Os números apresentados pelos índices repetem monotonamente essa triste divisão do Brasil. Pobreza, emprego formal, desigualdade, alfabetização, escolaridade, concentração de jovens, enfim, quase todos mostram os piores resultados concentrados nas regiões Norte e Nordeste do País. A única exceção fica por conta do Índice de Violência. Este parece não refletir diretamente as condições de exclusão social, mas sim outros fatores mais característicos das grandes cidades e das regiões fronteiriças do Brasil (POCHMANN, 2003).

De qualquer modo, não restou dúvida sobre a gravidade da questão regional do País. Um problema tão importante que prejudica a legitimidade do pacto



federativo e corrói, pelas alianças históricas mais diversas, inclusive indústria e oligarquia, o surgimento de qualquer projeto de nação. Vale salientar que, dos 5.507 municípios brasileiros existentes em 2000, 2.290 (ou 41,58%) foram considerados com elevado grau de exclusão social. Desses 2.290, 1.652 (ou 72,14%) estão na região Nordeste do Brasil; ou seja, um diagnóstico muito semelhante ao apresentado por Josué de Castro, em *Geografia da Fome*, na década de 50, no século XX, em que a fome também estaria concentrada nas regiões Norte e Nordeste do Brasil e os motivos para não se superar tal desdita não estaria em incontornáveis problemas de clima, solo ou indolência dos povos do lugar, mas sim em dificuldades claras de acesso dos trabalhadores à terra, ao apoio do Estado e ao poder. Uma análise tão inovadora e decisiva na época deveria parecer, hoje, história do pensamento socioeconômico brasileiro; no entanto, infelizmente, o livro de Castro continua um grito bastante atual (POCHMANN, 2003).

Esse retrato, no entanto, não fornecia uma informação fundamental: uma situação tão grave estava sendo lentamente superada ou estaria se agravando? O segundo estudo foi realizado pela mesma equipe do *Atlas da Exclusão Social no Brasil*<sup>6</sup>. Além disso, era necessário analisar a situação das grandes cidades à luz do Censo de 2000.

Assim, utilizando a mesma metodologia descrita anteriormente, e partindo de dados coletados nos censos demográficos, censos industriais e anuários estatísticos do Brasil, foi possível elaborar, por estado, a evolução do grau de exclusão social no País<sup>7</sup>. Novamente o resultado não surpreendeu. Durante o período de 1960 a 1980, ou seja, um tempo de forte crescimento econômico, há sinais claros de redução da exclusão social. Esse movimento, todavia, não se manteve nas décadas seguintes com a quase estagnação do PIB *per capita*. Mais grave, contudo, foi observar que os estados do Nordeste permaneceram na mesma posição relativa de grupo com maior grau de exclusão social, não conseguindo vencer a distância que os separava do centro-sul. Novamente no outro extremo, os estados do Sul-Sudeste habilitaram-se para ocupar, quase em bloco, posição

<sup>6</sup> O primeiro trabalho foi elaborado por: Pochmann, Amorim, Guerra, Moretto, Fonseca, Campos, Silva e Ribeiro. Já o segundo, contou também com Barbosa e Phintener.

<sup>7</sup> Para um melhor detalhamento de fontes de dados, projeções e cálculos, ver *Atlas da Exclusão Social no Brasil*, Volume 2, principalmente capítulo 1.



privilegiada no cenário nacional. Em outras palavras, longe de vencer ou amenizar as diferenças regionais, ao longo de 40 anos, o País consolidou as disparidades regionais, dificultando o surgimento de um projeto de nação, esgarçando o pacto federativo (POCHMANN, 2003).

Todos esses problemas não poderiam deixar de mostrar sua face sobre as grandes cidades brasileiras. Todas elas padecem semelhantes problemas: como no Brasil, há forte desigualdade entre a riqueza e o bem-estar social de seus bairros. Também como no Brasil, há uma sobreposição monótona de resultados ruins em algumas partes das cidades e bons sobre outras (POCHMANN, 2003).

Das seis grandes metrópoles analisadas - São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Recife, Fortaleza e Belém - todas elas apresentaram sinais claros de segregação territorial urbana, isolando ricos e pobres. Conforme Maricatto (1996), a especulação imobiliária em favor da acumulação de capital evidencia-se na forma de violência urbana:

*(...) o que as camadas dominantes insistiram em esconder: a desastrosa construção socioecológica [das metrópoles] e a gigantesca concentração da miséria que resultou de um processo histórico de ocupação excludente e segregadora do solo urbano.*

Inclusive esse é o fato que mais chama a atenção: além da já sabida sobreposição de resultados ruins nos indicadores sociais na periferia de toda grande cidade brasileira, o mapa da violência, diferente do Brasil, casa com a pobreza. Em outras palavras, se no Brasil as regiões mais carentes não se caracterizavam por altos índices de violência, nas cidades isso ocorre. Um fenômeno desse porte exige estudos mais aprofundados no tema. E mais: permite perceber que nas cidades os pobres são as maiores vítimas da violência urbana (POCHMANN, 2003).

Isso é apenas, contudo, parte dos dados. Outro ponto fundamental foi perceber que em todas as cidades, e no Brasil como um todo, está surgindo diferente forma de exclusão social. Esta pode ser caracterizada por novas variáveis que passaram a ser importantes indutores de privação de direitos sociais, como, por exemplo, o desemprego e a violência. Os grupos que sofrem a nova exclusão, diferentemente dos que sofrem a exclusão tradicional, têm boa escolaridade,



participam de famílias pequenas, não são migrantes e têm menos importância questões como raça e de gênero (POCHMANN, 2003).

O pior é que essa nova exclusão não vem, até o momento, substituir as velhas formas de exclusão social, mas sim se somar a elas. Isto é, longe de vencer o processo de exclusão social tradicional, criou-se outra forma, mais difícil de ser vencida. Isso aparece em todas as grandes cidades analisadas, afinal foi sobre elas que se abateram mais fortemente os (dê)s caminhos seguidos pela economia brasileira nas últimas décadas, acolhendo fechamento de empresas, desemprego e aperto fiscal. É natural, portanto, que seja exatamente nelas que a *nova exclusão* se faça mais visível (POCHMANN, 2003).

Como se pode observar, há razões de ordem estrutural para obstaculizar a alteração considerável da distribuição da renda e riqueza no Brasil. Mesmo assim, o Banco Mundial parece desconhecer-las, ou mesmo desprezá-las, quando se propôs, recentemente, a analisar as causas da desigualdade nacional, tendo identificado o déficit educacional como medida a ser enfrentada fundamentalmente. Ora, a educação é apenas parte de um processo muito amplo, sendo necessária ampliação dos investimentos, porém não suficiente para modificar a desigualdade de renda e riqueza (POCHMANN, 2005).

Para aqueles que acreditam nas hipóteses da Teoria do Capital Humano, bastaria apenas e tão-somente analisar a situação do desemprego entre os brasileiros ricos e pobres, para saber que nas condições atuais da economia nacional, quanto mais os pobres estudam, maior tem sido a possibilidade do desemprego, uma vez que crescem as colocações de mão-de-obra por meio das relações sociais e pessoais num País de enorme excedente de força de trabalho (POCHMANN, 2005).

A universalidade da educação, em todos os níveis no Brasil, deve ser uma meta a ser alcançado o mais rápido possível, sem que isso represente uma panacéia em termos de combate à desigualdade social. Suas causas são mais profundas e requerem mudanças estruturais, e somente a organização popular poderá levar a sua realização (POCHMANN, 2005).

As políticas para promover a integração e a harmonia sociais caracterizam os maiores componentes para a solução desses problemas. Como tal, é de grande importância que as várias políticas sociais setoriais sejam coerentemente projetadas numa perspectiva de integração social. Mais ainda, a experiência com os acordos econômicos regionais, em todo o mundo, indica que a sustentação no desenvolvimento inevitavelmente requer a gradual incorporação de elementos não econômicos. Introduzindo a dimensão social, por exemplo, ela exige que as diversas instituições sociais nacionais, como seguridade social, legislação trabalhista e políticas de treinamento, sejam modificadas para responder à necessidade de se ter modelos comuns ou similares de solidariedade social, instituições e padrões operacionais no plano regional. Orientar e adaptar tais processos de transformação é precisamente uma das funções que a base da exclusão social pode fornecer.

## **2.2 O mercado de trabalho e as políticas públicas de emprego e renda**

### **2.2.1 O mercado de trabalho**

O Brasil apresenta dificuldades de criar empregos que tenham um mínimo de proteção social, ou seja, que garantam um seguro-desemprego, uma aposentadoria – para gozar os anos da velhice e garantia de pensão para o cônjuge, uma vez que isso é o mínimo que se pode esperar de uma sociedade civilizada dos tempos contemporâneos (PASTORE, 2000).

No mercado de trabalho, a excessiva regulamentação dificulta e encarece a contratação da mão-de-obra. Sabe-se que, a partir da 2ª Guerra Mundial, o desenvolvimento brasileiro foi alicerçado na indústria de transformação, privilegiando aquela com maior potencial de geração de emprego e renda, ou seja, a indústria de complexo químico e metalúrgico. Já nos anos 1990, esse papel passa a ser do setor de serviços, que assume o dinamismo de produzir efeitos esperados sobre esse mercado. Dados do IBGE (2003) ratificam uma retração do emprego na maioria dos setores, sendo as maiores reduções observadas nos ramos da construção civil (-2,60%) e na indústria de transformação (-1%). De modo geral, a taxa de desemprego registrada em junho de 2003 foi de 13%, informa Pastore (2003). Já o



setor agropecuário mostrou uma tendência crescente para o mesmo período analisado. Estimativas do Departamento Econômico da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil -CNA (2003) revelam que em junho foram admitidos cerca de 125 mil empregados no setor rural brasileiro.

Segundo o professor Giacomo Balbinotto Neto, citado por Lago (s.d), a duração do desemprego aumentou na década de 1990 em virtude das mudanças na economia brasileira. As principais causas apontadas por ele são as privatizações ocorridas nesse período, a abertura da economia e a consolidação de programas, comprometendo a realocização no mercado de trabalho da população com faixa etária entre 35 e 45 anos. Esse economista anota que a população desempregada por mais de 12 semanas aumentou de 12,40% em 1991 para 24,20% em 2001.

Nessa faixa etária, está, principalmente, o trabalhador brasileiro, que tem em média 4,9 anos de escolaridade, considerada um nível baixo. Estes são mais propensos a ficarem desempregados do que aqueles com nível de educação superior. Embora a educação seja a variável explicativa-chave, o rendimento, este se torna fortemente influenciado pelo nível de produtividade. Nesse sentido, é sintomático o fato de que o rendimento do trabalho de indivíduos com características pessoais e adversas sejam diferentes no Nordeste e no centro-sul.

Dessa forma, a Tabela 1 permite comparar o rendimento de uma pessoa com o mesmo nível de instrução, ou seja, pouco educada, que tem menos de quatro anos de escolaridade, no Recife e em São Paulo. Esse diferencial de rendimento reflete não só características pessoais, mas também características do sistema produtivo, e são bem mais elevadas do que o conhecido diferencial e custo de vida nas duas regiões.

Tabela 1 - Rendimento médio mensal do trabalho de ocupados contando menos de quatro anos de escolaridade no Recife e São Paulo. 1995 e 1999.

Metrópoles	Valores (R\$) <sup>8</sup>	
	1995	1999
Recife	162,53	191,76
São Paulo	373,28	439,56

Fonte: Pesquisa Mensal de emprego (PMF) *apud* Sônia Rocha (2003)

No Ceará, a taxa de pessoal ocupado no ano 2001 com 1º grau, na cidade de Fortaleza, correspondia a 34,49% do total, sendo que, no mesmo período, o percentual de desemprego aberto para esse mesmo grau de instrução foi de 13,08% enquanto para o pessoal de nível superior correspondeu a 11,03% (ANUÁRIO, 2001).

Sendo a educação um elemento fundamental para promover a diferenciação qualitativa das pessoas que buscam oportunidade de ampliação da renda individual, ainda se observa, de um modo geral, que no meio rural cerca de 72% da população brasileira apresenta no máximo 4 anos de estudo (CONCEIÇÃO, 2003).

Observa-se que a baixa escolaridade passa a ser um dos condicionantes para a melhoria do padrão de vida e também da abertura de oportunidades de atividades não agrícolas, como é o caso do cultivo do camarão marinho, no meio rural nordestino.

Conforme as informações produzidas pela pesquisa Desemprego e Subemprego, realizada pelo Instituto de Desenvolvimento do Trabalho – IDT, no mês de fev/05, a população economicamente ativa (PEA) de Fortaleza foi estimada em 982.861 pessoas, sendo que 830.812 estavam ocupadas, das quais 461.765 no setor informal e 137.011 estavam desempregadas. Destes, 37.308 estavam procurando o primeiro trabalho.

<sup>8</sup> Valores nominais em setembro de 1995 e 1999.



Segundo dados desta mesma pesquisa, a taxa de ocupação cresceu, saltando de 41,87%, em jan/05, para 42,18%, em fev/05, mantendo a tendência de expansão iniciada em ago/04. Outro dado positivo é que essa taxa é bem superior ao percentual do mesmo período em 2004, que foi de apenas 38,57%. Ressalte-se, ainda, o fato de ela ser a maior taxa registrada pela série histórica, desde mar/95 (Tabela 2).

Tabela 2 - Indicadores mensais do mercado de trabalho – Fortaleza

Mês/Ano	Fev/2004	Jan/2005		Fev/2005	
Indicadores	Taxa	Taxa	Absoluto	Taxa	Absoluto
População Economicamente Ativa	46,99	49,31	977.394	49,90	982.861
Ocupação	38,57	41,87	830.003	42,18	830.812
Ocupação Informal	51,20	54,63	453.431	55,58	461.765
Desemprego Aberto	16,98	13,91	134.098	14,15	137.011
Desemprego Cessante	12,76	10,31	95.344	10,71	99.703
Desemprego Não-Cessante	5,50	4,46	38.754	4,30	37.308
População Não - Economicamente Ativa	53,01	50,69	1.004.748	50,10	986.800

Fonte: Pesquisa Direta – IDT.

O aumento da ocupação deu-se, fundamentalmente, no setor informal, cuja taxa evoluiu de 54,63%, em jan/05, para 55,58%, em fev/05. Uma evidência desse comportamento é o aumento da participação de trabalhadores autônomos, de 30,05% para 31,41% dos ocupados. Em termos absolutos, isso representou a incorporação de 11.542 autônomos no mercado de trabalho, em fev/05.

O incremento da ocupação ocorreu entre os homens, cuja taxa oscilou de 50,15% para 51,85% (463.012 pessoas), no bimestre jan-fev/05. Entre as mulheres, a ocupação mostrou-se estável, alcançando 34,17% (367.800 pessoas ocupadas), em fev/05, contra 34,21%, no mês anterior (Tabela 3).

Tabela 3 - Taxas de ocupação e desemprego aberto, por gênero.  
2004/2005

Fortaleza -

Mês/Ano	Fev/2004	Jan/2005		Fev/2005	
Indicador/Gênero	Taxa	Taxa	Absoluto	Taxa	Absoluto
<b>Taxa de Ocupação</b>					
Masculino	46,62	51,15	458.494	51,85	463.012
Feminino	31,96	34,21	371.509	34,17	367.800
<b>Taxa de Desemprego Aberto</b>					
Masculino	16,70	12,51	65.520	12,42	65.697
Feminino	17,31	15,59	68.578	16,24	71.314

Fonte: Pesquisa Direta – IDT.

A ocupação cresceu entre jovens e adultos, sendo mais intensa no segmento juvenil, cuja taxa evoluiu de 35,07%, em jan/05, para 35,77%, em fev/05, enquanto entre os adultos ela saltou de 51,66% para 51,97%. A expansão da ocupação jovem deu-se apenas entre os homens, com variação de 41,55% para 43,23%, no período em apreço.

Em termos absolutos, havia 111.186 jovens ocupados do sexo masculino e 80.316 do sexo feminino, em fev/05. No mesmo período, as estimativas para os ocupados adultos foram de 349.163 e 285.910, respectivamente.

O desemprego aberto interrompeu sua trajetória de queda em Fortaleza, em fev/05, um comportamento sazonal nos primeiros meses do ano. A taxa oscilou de 13,91%, em jan/05, para 14,15%, em fev/05 (137.011 desempregados). Essa taxa, no entanto, é bastante inferior à de fev/04, (16,98%), sinalizando menor intensidade na procura por trabalho nesse início de ano, em relação ao ano anterior.

A elevação do desemprego deu-se, predominantemente, entre as mulheres, com a taxa saltando de 15,59%, em jan/05, para 16,24%, em fev/05, o que representou um incremento de 2.736 pessoas do sexo feminino a mais, nessa condição. Entre os homens, a taxa mostrou-se estável, em torno de 12,5%.

Ao contrário do comportamento da ocupação, a elevação conjuntural do desemprego verificou-se entre os adultos, cuja taxa saltou de 8,63%, em jan/05, para 9,16%, em fev/05. No mesmo período, os jovens diminuíram ligeiramente a



procura por trabalho, com o desemprego recuando de 28,07% para 27,51%. Observe-se que o crescimento do desemprego adulto se concentrou nas mulheres (Tabela 4).

Em fev/05, dos 137.011 desempregados de Fortaleza, cerca de 65.697 eram homens e 71.314, mulheres; 72.670 eram jovens (15 a 24 anos) e 64.341, adultos (mais de 24 anos).

Tabela 4 - Taxas de ocupação e desemprego aberto, jovem e adulto. Fortaleza - 2004 - 2005

MÊS	Indicadores/Ano							
	Ocupação		Desemprego Aberto		Desemprego Jovem <sup>9</sup>		Desemprego Adulto <sup>10</sup>	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Janeiro	38,94	41,87	15,54	13,91	29,18	28,07	10,59	8,63
Fevereiro	38,57	42,18	16,98	14,15	30,90	27,51	11,87	9,16
Março	38,27		18,52		33,88		12,84	
Abril	38,77		18,61		33,89		12,80	
Mai	38,51		18,52		34,63		12,47	
Junho	38,37		18,21		34,27		12,18	
Julho	38,04		17,47		33,72		11,46	
Agosto	38,30		16,84		31,94		11,14	
Setembro	38,67		16,52		32,53		10,69	
Outubro	39,45		16,66		32,49		11,05	
Novembro	40,56		15,67		31,75		9,99	
Dezembro	41,39		14,87		29,57		9,50	

Fonte: Pesquisa Direta - IDT.

Fortaleza é uma cidade com 114 bairros, distribuídos nas 6 regionais. Cada regional possui uma Secretaria Executiva Regional-SER's, com o objetivo de descentralizar os trabalhos da Administração Municipal.

O valor do rendimento nominal médio mensal das pessoas com rendimento, responsáveis pelos domicílios particulares permanentes de Fortaleza é

<sup>9</sup> De acordo com a conceituação da OIT, o desemprego jovem abrange os desempregados de 15 a 24 anos,

<sup>10</sup> De acordo com a conceituação da OIT, o desemprego adulto abrange os desempregados com 25 anos de idade ou mais.

de R\$ 900,11 (6 SM). Esta estatística conforme a regional está descrita assim: (Censo 2000): Regional I: R\$ 601,25 (3,98 SM), Regional II: R\$ 1.979,49 (13,11 SM), Regional III: R\$ 692,61 (4,59 SM), Regional IV: R\$ 875,11 (5,80 SM), Regional V: R\$ 459,90 (3,05 SM) e Regional VI: 699,72 (4,63 SM).

Tem-se que a estimativa por intervalo do valor do rendimento nominal médio mensal das pessoas com rendimento, responsáveis pelos domicílios particulares permanentes de Fortaleza, se encontra entre 759,43 a 1040,79, ou seja, 5,03 SM a 6,89 SM.

Classificando a população por classes em A, B e C, tem-se: Classe A – renda média superior a 1040,79; Classe B – renda média entre (759,43 a 1040,79) e Classe C – renda média inferior a 759,43. Tem-se então, 28 bairros (18,06%) na Classe A, com uma população de 385.958 habitantes, 18 (13,95%) na Classe B, com uma população de 298.233 habitantes e 67 (67,99%) na Classe C, com uma população de 1.452.947 habitantes.

De acordo com dados do Diagnóstico no Mercado de Trabalho do Município de Fortaleza (PIRES, 2003), a taxa de ocupação informal nas diversas regionais eram as seguintes: Regional I: 49,58% (52.690), Regional II: 53,12% (60.128), Regional III: 49,23% (55.135), Regional IV: 49,11 (42.806), Regional V: 52,57 (82.346) e Regional VI: 54,09 (83.222).

Conforme a mesma fonte dos dados ora citados, a taxa de desemprego aberto nas diversas regionais eram: Regional I: 17,43% (22.442), Regional II: 14,98% (19.942), Regional III: 18,21% (24.918), Regional IV: 15,99% (16.597), Regional V: 18,14% (34.725) e Regional VI: 17,55% (32.742).

A remuneração da população ocupada, segundo as faixas de salários da atividade principal conforme regional, segundo dados da mesma fonte são as seguintes: Regional I - 2,79% não têm remuneração (2.965) e 71,18% (75.646) na faixa de 0 a 2 salários; Regional II - 2,36% não têm remuneração (2.671) e 66,68% (75.478) na faixa de 0 a 2 salários; Regional III - 2,95% não têm remuneração e 69,92% (78.307) na faixa de 0 a 2 salários; Regional IV - 3,16% não têm remuneração (2.754) e 65,01% (56.664) na faixa de 0 a 2 salários; Regional V - 3,26



não têm remuneração e 69,52% (108.897) na faixa de 0 a 2 salários; e Regional VI - 3,23% não têm remuneração e 75,71% (116.486) na faixa de 0 a 2 salários.

#### 2.2.1.1 O mercado de Fortaleza

O jornal A Gazeta Mercantil traz em seu balanço anual/1998 a informação de que a economia do Ceará tem como alcance o comércio, no entanto, o setor de serviços já desponta como uma grande atratividade, seja pelo investimento que o Estado apresenta no campo do turismo, seja pela imposição das próprias relações de trabalho no mundo atual, constituindo importante segmento da economia.

O Ceará conta uma população de 6,9 milhões de habitantes (1997), possui 2,40% do poder de compra das famílias brasileiras, que, somando o que consomem e o que investem em bens duráveis, conta com um total de 14,9 bilhões ao ano<sup>11</sup>.

Sua balança comercial com o Exterior desde 1993 apresenta déficit, ou seja, está importando mais do que exportando. Para melhor informação, foram obtidos os seguintes dados, apresentados na Tabela 5.

Tabela 5 - Balança comercial com o Exterior - 1998 - US\$ 1000 FOB

ANO	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	BALANÇA COMERCIAL
1998 <sup>12</sup>	326.498	593.784	-270.286

Fonte: Ministério da indústria e Turismo/SECEX.

Ainda no que concerne à integração da economia, o Ceará estabelece bom intercâmbio com os demais estados do Brasil. Segundo informações colhidas na revista Economia do Ceará, de jan/99, em 1996 as vendas registradas somam um total de 4,93 bilhões, 92,2% destas foram para os demais estados, restando 7,6% ao comércio Exterior. Quanto às transações de compras de mercadorias, existe um valor de 7,38 bilhões, 88,9% do total são de importações de outros estados, cabendo 11% ao Exterior.

<sup>11</sup> Fonte: Balanço Anual 1998 - Gazeta Mercantil.

<sup>12</sup> Período: janeiro - novembro.

Mesmo diante deste intercâmbio, há um déficit que vem de anos anteriores com o resto do Brasil. Em 1996, está por volta de 2 bilhões, fato que deixa transparecer a economia do Estado como frágil e ainda que não conta com um mecanismo produtor capaz de atender a sua própria capacidade de consumo.

Na mesma revista citada acima, encontram-se informações, ainda, de que o Produto Interno Bruto (PIB) do Ceará corresponde a 2,2% do PIB do País, ocupando o 12º dentre os 27 estados brasileiros. Olhando os dados pelo prisma quantitativo, visualiza-se ser uma participação muito pequena no PIB nacional, mas, fazendo uma leitura mais qualitativa, percebe-se que nos últimos doze anos o Ceará cresceu bastante em termos econômicos, seja atraindo investimentos, criando ou reformando equipamentos. Podem-se citar como exemplos o Aeroporto Internacional Pinto Martins, Complexo Industrial Portuário do Pecém, Centro Cultural Dragão do Mar, investimentos que sinalizam novas oportunidades de negócios.

O Estado tem uma projeção significativa no plano nacional e internacional e encontra espaço entre os estados que conseguiram crescimento. Segundo o BNDES, o Ceará recebeu 370 indústrias desde 1994, destacando-se as da área de calçado e confecção. Seu parque têxtil é o segundo maior do País, e também um dos mais modernos, com um faturamento de US\$ 2 bilhões por ano.

No centro de todo esse desenrolar de fatos e negócios que traduzem dinheiro, está a Capital. A revista Exame, de dezembro de 1998, destaca em sua capa as dez melhores cidades do País para fazer negócios. Fortaleza está entre as dez, ocupando o oitavo lugar.

Conforme pesquisa realizada pela Simonsen Associados, Fortaleza concentra 50,6% do potencial de consumo do Estado e torna-se excelente mercado para produtos e serviços. No ano de 1998, sua população, composta de 2 bilhões de habitantes, movimentou 6,5 bilhões de dólares em despesas de consumo. É uma quantia significativa que faz aquecer qualquer mercado.

Localizada em área estratégica e privilegiada, com um total de 25 quilômetros de costa, é uma das capitais mais próximas dos Estados Unidos e da Europa. Seu novo aeroporto internacional permitiu aumentar o fluxo de pessoas com



seus vôos internacionais. Há vôos diretos para Miami, Buenos Aires e vôos diários Fortaleza-Lisboa, sem escala.

A cidade possui uma cadeia de *shopping centers* compondo um total de cerca de 800 lojas. Os principais e maiores shoppings center são Shopping Iguatemi, Salinas Casa Shopping, Shopping Central das Fábricas Maraponga Mart Moda, Norte Shopping, Shopping Avenida, Shopping Benfica, Shopping Aldeota, com 20 andares, 300 lojas e um centro médico em funcionamento, Del Passeo, também localizado no bairro da Aldeota, a quatro quarteirões do Shopping Avenida, com 140 lojas, e uma torre com 336 salas comerciais e dois edifícios residenciais agregados. Esse complexo de *shopping centers* retira o comércio do centro da Cidade, localizando-o em áreas consideradas mais nobres e de menos congestionamento.

Não se poderia deixar de mencionar, a CEART – Central de Artesanato do Ceará, Pólo Comercial da avenida Monsenhor Tabosa, EMCETUR e o Mercado Central, local concentrado para venda de artesanato e confecções.

No setor de alimentos, possui grandes redes de supermercados, alguns deles funcionando 24 horas. Observa-se o crescente número de lojas de conveniência, e das empresas que ficam abertas dia e noite para resolver qualquer problema imediato. Os serviços de entrega por telefone estão a cada dia mais populares, pois há dos mais simples aos mais sofisticados.

Destaca-se a famosa rede de farmácias com 180 lojas, 70 destas estão em Fortaleza, com um faturamento de 160 milhões de reais. Além de remédios, vendem 2000 itens de consumo, entre os quais figuram até rações para animais.

No que tange a lazer e cultura, Fortaleza tem uma vida noturna "badalada", com danceterias, casas de apresentações artísticas, de forró. Só na área de restaurantes, conta-se com um alemão, três chineses, dois espanhóis, quatro franceses, nove italianos, um libanês, dois portugueses, dois suíços e seis de cozinha internacional.

A cidade conta ainda com: O Centro Cultural Dragão do Mar, que reúne bares e restaurantes; *shows* e eventos; *Beach Park*, um parque aquático, com 900.000 visitantes, consegue faturamento de 18 milhões ao ano; conta ainda com a

Filmlab, o primeiro laboratório em revelação fora do circuito Rio-São Paulo, a primeira fábrica brasileira (da Petrobrás) de lubrificantes usados como matéria-prima, principalmente na fabricação de diluentes e amaciantes, contando com um mercado de US\$ 40 milhões; o crescimento na venda de automóveis no Estado compreende 168% no período de 1997-1998.

O turismo tem crescido expressivamente, seja por meio dos turistas ou "grupos de investidores turistas", contribuindo para uma receita superior a 5,0% do PIB estadual. O chamado turismo de eventos é outro serviço em ascensão.

Junto a este mercado formalizado, que até o momento se focalizou, existe uma "economia informal que em 1997, movimentou no Estado 332 milhões de reais, deste volume 179 milhões foram gerados pelo comércio de mercadoria. Segundo o IBGE e publicado no jornal Diário do Nordeste em 1997, o setor garantiu trabalho para 601.826 trabalhadores por conta própria, pequenos empregadores, empregados com e sem carteira assinada e trabalhadores não remunerados" (DIÁRIO DO NORDESTE – 12/08/99, p.1. Caderno de Negócios)

Percebe-se que há uma carência muito grande de registros e informações na área do setor informal, mas é reconhecido o fato de que este setor cresce de forma extraordinária, seja ocasionado pelo desemprego, alternativa de terceirização ou mesmo saída para sobrevivência. De 1997 a 1999, somando os dados do CredAmigo, PROFITEC e IDT, foram lançados 20.911 financiamentos para negócios informais no mercado.

Convém salientar que Fortaleza possui uma concentração de renda muito acentuada. Dos domicílios cearenses, 30% são ocupados por classes A, B, C. As demais estão nas classes D e E.

Fica-se imaginando as demais classes que ainda não apareceram nas estatísticas oficiais, quando é visível o número de indigentes nas ruas catando lixo ou dormindo nas calçadas sem nenhum poder de compra. Por um lado, tem-se um mercado com ostentação e, do outro, um potencial de 70% de domicílios em situação de pobreza que, se acredita, não inclui os miseráveis.

Para melhor leitura dessa realidade, transcreve-se a Tabela 6 a seguir:



Tabela 6 - Estrutura do mercado consumidor cearense, por classes econômicas - 1997

CLASSE	ÁREA URBANA Nº DE DOMÍCILOS	%
A1	5.379	0,48
A2	30.939	2,77
B1	35.541	3,18
B2	60.627	5,43
C	197.530	17,70
D	422.102	37,82
E	364.019	32,62
<b>TOTAL</b>	<b>1.116.137</b>	<b>100,00</b>
<b>POPULAÇÃO</b>	<b>4.789.791</b>	<b>100,00</b>
<b>ÁREA RURAL</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>45268</b>	<b>100,00</b>
<b>POPULAÇÃO</b>	<b>2.130.501</b>	<b>100,00</b>
<b>RESUMO</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>1.568.805</b>	<b>100,00</b>
<b>POPULAÇÃO</b>	<b>6.920.292</b>	<b>100,00</b>

Fonte: IBGE/TARGET/SIMONSEN Associados

Fábio Colares comenta, na revista *Economia*, julho de 1998, que "em tempos de retração econômica o comércio varejista sofre as consequências; Caí vendas e sobe inadimplência". O presidente da Câmara dos Diretores Lojistas de Fortaleza (CDL) faz um relato para a Gazeta Mercantil – balanço anual/98 – sobre este mesmo assunto, e reafirma as opiniões, já emitidas, de que o comércio em geral, especialmente o varejo, passou por significativa redução nas vendas por parte das classes D e C, e que, além da redução nas vendas, há uma questão muito maior no setor, que é a inadimplência, pois em 1997 atingiu índices elevados, chegando a cair um pouco em 1998.

"O Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento do Comércio [...], divulgou os resultados da décima pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista da Região Metropolitana de Fortaleza".

A pesquisa, realizada em 561 empresas de Fortaleza, Maracanaú e Caucaia, apontou uma queda de 5,09% nas vendas do mês de agosto, se

comparadas com o período anterior"<sup>13</sup>. A pesquisa atribui a queda nas vendas como estando associada às permanentes perdas do salário real e do nível de emprego.

De acordo com estudos junto a entrevistas de empresários das grandes empresas do Ceará, pode-se concluir que a preocupação destes empresários é reduzir custos, fechar lojas, conseqüentemente, demitir funcionários e ter muita cautela para abertura de empresas; preferem investir e melhorar o desempenho nas que permaneceram abertas por compreenderem a existência de um consumidor conhecedor de seus direitos, cheio de opções e muito mais exigente.

A avaliação da equipe Fecomércio (Federação do Comércio do Estado do Ceará) informou que os consumidores e empresários estão cautelosos na aquisição de produtos e há uma resistência por parte deles em implementar créditos e formas de financiamento, o que para o comércio é muito prejudicial.

A seguir mostra-se à estimativa de despesa de consumo de Fortaleza.

Tabela 7 - Fortaleza - estimativa de despesa de consumo

ESPECIFICAÇÃO	DESPESA (Milhões de US\$/ano)	%	Despesa (US\$/Habitantes)
Alimentação no domicílio	1.515	23,3	737
Alimentação fora do domicílio	392	6,0	191
Bebidas e fumo	230	3,5	112
Manutenção do lar	863	3,3	420
Artigos de limpeza	77	1,2	37
Mobiliários e artigos do lar	164	2,5	80
Eletrodomésticos e equipamentos	211	3,2	103
Vestuário confeccionado	227	3,5	111
Calçados e despesa com vestuário	167	2,6	81
Transportes urbanos	326	5,0	159
Gastos com veículos próprios	193	3,0	95
Higiene e cuidados pessoais	175	2,7	65
Gastos com medicamentos	161	2,5	78
Outras despesas com saúde	147	2,3	71
Livros e material escolar	59	0,9	29
Matriculas e mensalidades	187	2,9	91

<sup>13</sup> O Estado, Fortaleza, 21/09/99 - Geral - pág.5.



Continuação Tabela 7

ESPECIFICAÇÃO	DESPESA (Milhões de US\$/ano)	%	Despesa (US\$/Habitantes)
Despesas com recreação e cultura	119	1,8	58
Despesas com viagens	86	1,3	42
Outras despesas	1.194	18,4	581
Consumo rural	0	0,0	0
Total do Consumo	6.499	100,00	3.160

Fonte: Revista EXAME, dez/98

O patrimônio formal e informal apresentado, do consumidor, e da classe A ou demais classes, faz existir o mercado de Fortaleza e criar condições que são bastante convidativas a negócios.

#### 2.2.1.2 O setor informal

O setor informal foi oficialmente tratado em 1970, no Relatório da Organização do Trabalho – OIT, sobre o Kenya. Esse relatório tenta formular uma categoria analítica para descrever as características das atividades geradoras de baixas rendas e concentradoras dos trabalhadores que sobrevivem em condições desfavoráveis, exercendo principalmente atividades simples e de pequena escala.

Durante a década de 1970, a noção de informalidade estava associada à falta do dinamismo das economias dependentes e ao esgotamento do modelo econômico baseado no processo de substituição de importações. Segundo Carneiro, esse enfoque

*... a chamada insuficiência dinâmica dos Países periféricos, acabaria por favorecer o surgimento de um pólo não-estruturado na economia (o setor informal) que absorveria aquela parcela da população não aproveitada pelo núcleo dinâmico da economia. (1992, p. 2).*

O setor informal funcionaria, portanto, como uma verdadeira forma de sobrevivência da pequena produção e das pessoas nela engajadas, que não apresentam as qualificações requeridas para ingressar no setor formal, ou que, se as apresentam, não foram absorvidas, em face de dotação de fatores de produção que privilegia o capital em detrimento do trabalho (LIMA, 1996).

Nesse enfoque, o setor informal está subordinado ao desenvolvimento capitalista, permanecendo como uma forma dinâmica da produção, não oferecendo necessariamente apenas serviços de má qualidade nem atendendo exclusivamente a consumidores de baixa renda, mas sua subordinação ao desenvolvimento capitalista reduz sobremaneira seu potencial de lançar no mercado produtos e preços compatíveis com aqueles produzidos pelo setor formal, inibindo dessa maneira uma competição real entre os setores formal e informal da economia (LIMA, 1996).

Todos os dados disponíveis nos institutos de pesquisa indicam que o setor informal cresceu muito na última década, como consequência imediata da eliminação de postos de trabalho em razão de processos conjunturais e estruturais e da incapacidade da economia brasileira de criar postos de trabalho no mercado formal em número suficiente. Os números variam, mas, em geral, apontam para um crescimento de 30-40 %, elevando a participação do setor informal para 48% (São Paulo) a 54% (Fortaleza) da população ocupada. Isto também significa que o número de pessoas dentro do setor cuja renda não satisfaz às suas necessidades elementares cresceu muito (FIEGE, 2000).

Voltando na história, encontra-se uma definição bastante concreta da população-base do informal numa pesquisa desenvolvida para o ProME em 91: *"São, principalmente, mulheres e jovens que sabem ler e escrever precariamente, grande parte mora em casa própria sem equipamentos sanitários, em companhia de família, a qual sobrevive com renda de até 02 salários mínimos<sup>14</sup>".* Pode-se constatar que esta realidade social, na qual a parcela pobre do setor informal urbano está inserida, não mudou de forma significativa durante a última década; o que mudou foi a ampliação do setor informal para dentro de parcelas da classe média urbana.

A GTZ, responsável da parte alemã pelo ProME, e buscando definir as suas linhas de apoio para o setor informal, define o seu conceito da seguinte forma:

*A enorme pressão sobre o mercado de trabalho nas aglomerações urbanas e centros regionais nos nossos Países parceiros está levando um grande número de pessoas menos afortunadas de buscar a sua sobrevivência fora do emprego tradicional. Seus*

<sup>14</sup> Instituto Equatorial/Pro renda, Desocupados (as), Fortaleza, 1991.



*esforços de auto-emprego e pequenos negócios comprovam serem viáveis e permitem condições econômicas melhores. Pequenos negócios são muitas vezes a interface entre a subsistência e os pequenos e médios negócios formalizados que buscam a produção mais industrial e para a exportação. Bens e serviços oferecidos pelas pequenas empresas geram economias descentralizadas para grupos de baixa renda e provém fontes flexíveis de suporte para empresas maiores assim como ocupam nichos do mercado com produtos especializados.*

*Mobilizar iniciativa empreendedora e responsabilidade reforça os processos de emancipação plural e social, particularmente de mulheres que formam uma grande parcela de microempreendedoras. A GTZ considera como prioridade apoiar os seus parceiros e os públicos-alvos para ultrapassar barreiras individuais e institucionais. O objetivo da GTZ é desenvolver e reforçar o potencial do setor de pequenas e microempresas e das suas organizações de auto-ajuda numa base sustentável. (GTZ, 2000).*

Carlos Peliano, entende o setor informal como *"uma satisfação da própria pobreza urbana"* (1976:17). Assim, toda e qualquer tentativa de explicar esse setor é simplificada pela unificação dos indivíduos inseridos nesse mercado sob a renda.

Ricardo Lima define o Setor Informal nos seguintes termos:

*Esse setor se caracteriza por ocupações do seguinte tipo: aquelas em que trabalham autônomos (excluídas as profissões liberais) ou aquelas em que trabalham pessoas sem contrato de trabalho, sem direito a salário mínimo ou benefícios da Previdência Social em geral; aquelas em que a rotatividade é alta; onde os estabelecimentos são pequenos (alguns colocam o limite de 5 empregados), e que funcionam com uma quantidade mínima de capital; as ocupações onde por todas essas razões os entendimentos são determinados a partir de uma concorrência intensa. De uma forma mais resumida, poder-se-ia dizer, que este é um segmento do mercado de trabalho com relações informais de trabalho, baixa produtividade, renda intermitente, alta rotatividade, estabelecimentos pequenos, de organização familiar e pouco capitalizados. (1976, p. 28).*

Outro enfoque é o que procura medir o tamanho do setor informal com base na evasão de receitas tributárias e na parcela não computada do Produto Nacional Bruto – PNB. Trata-se aqui da abordagem moderna, que considera o mercado informal como *"a informalidade da economia subterrânea"*, focalizando a ilegalidade dos contratos de trabalho e associando ao setor informal a população ocupada sem registro legal, e, portanto, sem direitos trabalhistas e previdenciários. Essas pessoas estariam vinculadas a firmas "fantasmas" que não arcam com as



obrigações legais e que sonegam impostos, atuando assim nos subterrâneos da economia.

Nessa abordagem, Francisco G. Carneiro (1992) argumenta que a explicação para a clandestinidade não acontece pela necessidade de complementação da renda familiar ou na necessidade de sobrevivência, mas postula o argumento de que um dos principais fatores que induzem à economia subterrânea é a estratégia de fuga aos custos trabalhistas do emprego legal e a carga fiscal sobre as empresas.

O enfoque neoliberal considera como "informal" tanto o profissional liberal, que trabalha por contratos e não paga impostos, como uma fábrica, operando sem registros, ou o dono de uma pequena venda de fundo de quintal.

Estratégia de sobrevivência no enfoque tradicional ou clandestinidade como fuga do controle do Estado, como preconiza o enfoque neoliberal, o fato é que a economia brasileira experimenta uma informalização que apresenta dois fenômenos distintos: por um lado, estimula a terceirização, um processo que se caracteriza *"quando uma determinada atividade deixa de ser desenvolvida pelos trabalhadores de uma empresa, e é transferida para outra empresa, então chamada terceira"* (DIEESE, 1993).

Mesmo com a dificuldade de definição exata do "setor informal", há amplo consenso sobre a sua contribuição positiva para o desenvolvimento. Ao mesmo tempo, o setor informal é considerado uma área, na qual a pobreza é fortemente presente.

Há boa variedade de definições do setor informal e dos seus atores, das quais serão apresentadas as mais conhecidas:

*...há aqueles que definem o trabalho informal como aquele cujas atividades produtivas são executadas à margem da lei, especialmente da legislação trabalhista vigente em um determinado País. Aqui estariam os trabalhadores conta-própria, grande parte dos quais não contribui à previdência, os trabalhadores sem carteira assinada e os não-remunerados...De outro lado, pode-se definir o trabalho informal como aquele vinculado a estabelecimentos de natureza não tipicamente capitalista. Estes estabelecimentos se distinguiriam pelos*



*baixos níveis de produtividade e pela pouca diferenciação entre capital e trabalho. (CUT, 2000).*

Adepto do aspecto jurídico, Machado da Silva (1991:22) analisa esse setor, assinalando: *"o setor informal seria composto por trabalhadores que" não existem" legalmente, ou seja, não trabalham com carteira profissional assinada, não desfrutando, portanto, da utilização dos serviços da Previdência Social"*, mas a inexistência da carteira profissional impede a obtenção de outros direitos que a legislação vigente garante, tais como: salário-família, férias remuneradas, FGTS, 13º salário, seguro-desemprego, e, por fim, aposentadoria. Segundo o mesmo autor, *"as ocupações no setor informal, desenvolvem-se num contexto sem qualquer tipo de reconhecimento oficial"*.

Para o Município de Fortaleza, tem-se hoje altíssimo percentual de 54% da PEA, atuando de forma integral ou parcial no mercado informal (pesquisa IDT, 2000). Este percentual em 1990, foi de aproximadamente 30% (pesquisa direta do SINE/CE, 90), muito embora em algumas áreas, sobretudo na periferia, já se tenha chegado na época a percentuais muito mais elevados.

Usando dados compilados pela CUT, que, na essência, fecham com outras análises, pode-se concluir o seguinte:

*De qualquer modo, tanto nas atividades agrícolas como nas não-agrícolas, os trabalhadores informais já respondem por mais de 1/4 do emprego no Brasil. Este percentual apresenta-se semelhante ao que se depreende da Pesquisa do IBGE "Economia Informal Urbana", quando são apurados quase 13 milhões de trabalhadores informais nas áreas urbanas para o ano de 1997. Entretanto, há outras metodologias que apresentam uma participação dos trabalhadores informais de cerca de 36% do total de ocupados – quando se soma os trabalhadores por conta própria e não-remunerados de baixa instrução com as pessoas de baixos níveis de renda em empresas com até 05 empregados (CEPAL). (CUT:2000).*

Que esta tendência continua valendo mostram os dados:

*Os números do IBGE indicam que a criação de novas vagas está ocorrendo principalmente na economia informal. De março para abril (de 2000), aumentou em 2,9% o número de empregadores e 2,6% o de trabalhadores por conta própria. Na comparação com abril de 99, o número de empregados sem carteira de trabalho aumentou*

12,4%, e o dos trabalhadores por conta própria, 5,6%. (IBGE apud O POVO, 24/05/00, p 3D).

## 2.2.2 Políticas públicas de emprego e renda

A mudança no padrão tecnológico, acompanhada da conseqüente reestruturação produtiva, especialmente na indústria e serviços, produziu profundas mudanças no campo do trabalho. O mercado tornou-se mais seletivo, passando a exigir mão-de-obra mais qualificada, de melhor nível educacional e de aptidões polivalentes. A possibilidade de maior ganho, mediante aumento exponencial da produtividade, tem como efeito menor absorção da força de trabalho.

As conseqüências desse processo no plano social são catastróficas. Grandes contingentes de trabalhadores são expulsos do mercado de trabalho formal, com boa parte engrossando as fileiras do trabalho informal e precarizado, afora os que têm tempo de desemprego, aumentando os que ingressam no mercado à procura do primeiro emprego e, o que é pior, os que desistem de procurar emprego, passando a compor a população não economicamente ativa (PNEA) ou a assumir atividades ilícitas.

As políticas públicas de geração de emprego e renda adotadas até aqui se mostram ineficientes para, pelo menos, reduzir o número de marginalizados. Essas políticas carregam forte viés seletivo que deixa de fora de seu raio de abrangência as populações mais vulneráveis, ou seja, a grande maioria. Tanto as linhas de crédito como as metodologias adotadas não contemplam essas populações (MARQUES, 1997).

O Poder municipal tem importante papel no redirecionamento dessas políticas, por duas razões: é o poder de maior legitimidade junto à cidadania que se exerce no âmbito do município e é a instância que detém maior conhecimento da realidade e dos problemas da Cidade. A partir dessa premissa, pode-se admitir que a política de emprego e renda deve focalizar, principalmente, os segmentos populacionais mais vulnerabilizados, como as mulheres e os jovens.

Os programas e projetos dessa área incorporam três dimensões, a saber:

- (1) a viabilidade econômica dos pequenos negócios apoiados, como forma de



garantir a auto-sustentabilidade; (2) a qualificação massiva como forma de aumentar a empregabilidade das pessoas mais vulneráveis, ou seja, aumentar as chances dos pobres, possibilitando-lhes melhor competir no mercado de trabalho; e (3) a cidadania como forma de compreender o trabalho como direito do cidadão (MARQUES, 1997).

Os programas de emprego e renda dirigidos a populações de baixa renda não devem constituir ações isoladas, pulverizadas e contingentes, sob pena de não produzirem eficácia. Eles devem ser parte da política global de desenvolvimento do Município. Sua implementação terá de levar em conta as especificidades das diferentes regiões administrativas e a distribuição espacial dos investimentos públicos e privados realizados ou no em processo de realização do Município (MARQUES, 1997).

#### 2.2.2.1 Políticas locais de emprego

As políticas mais amplas analisadas têm impactos profundos nas economias locais, nos municípios mais distantes, como se constata com a perda de empregos em Franca, na área de calçados, em outros municípios na área têxtil, em quase todos os municípios do País, em função do êxodo rural e assim por diante. Os processos relativos ao desemprego ou à mudança da estrutura do emprego pertencem, portanto, fundamentalmente, a um espaço econômico e político mais amplo do que o município (DOWBOR & BAVA, 1997).

Por outro lado, conforme se constatou nas discussões do Seminário de Agudos sobre políticas locais de emprego, muito pode ser feito quando um governo municipal decide "arregaçar as mangas" e, junto com os diversos atores sociais locais, melhorar a situação dos seus habitantes.

#### - Agricultura

A subutilização do solo agrícola manifesta-se em cada município do País. Muitas vezes, a profundidade do êxodo rural levou a uma queda da população rural suficientemente forte para que em realidade seja mais apropriado falar em reconstrução da relação cidade/campo a partir da cidade do que propriamente de reformas agrárias. A dinamização das atividades rurais, em torno da agricultura

familiar, pode ter um efeito renovador da economia municipal e de absorver desemprego extremamente significativo, e não se pode trabalhar em longo prazo na visão de que a absurda divisão das terras no Brasil será mantida.

Há nesta área grande número de iniciativas conjuntas a serem desenvolvidas entre prefeituras, ONGs, universidades e outros parceiros, particularmente visando ao estudo aprofundado da estrutura do uso e apropriação do solo, culturas mais apropriadas e assim por diante.

### • O cinturão verde das cidades

O solo pode ter diversas intensidades de uso. Cinco hectares de horticultura representam um grande empreendimento: o cultivo temporário representa ainda uma agricultura intensiva, o uso do solo para culturas permanentes como citros, por exemplo, ao não se utilizar culturas associadas, representa um uso do solo relativamente menos intensivo. A pecuária intensiva que semeia pasto e utiliza rações equilibradas de complemento constitui ainda um uso racional do solo. Já a pecuária extensiva constitui um evidentemente esbanjamento do solo, além de constituir um fator de expulsão de mão-de-obra e de desorganização do tecido social rural.

O estudo do potencial de cada cidade, a identificação de novas possibilidades, que inclui piscicultura, floricultura e outros, pode abrir importantes perspectivas de cooperação entre ONG's, prefeituras e instituições científicas locais.

### • Relação cidade/campo

A relação cidade/campo, que evoluiu de maneira extrema para o esvaziamento do espaço rural com gigantescas áreas paradas, enquanto se concentram nas cidades pessoas com atividades estritamente urbanas, deverá passar para um processo mais equilibrado de interações. A identificação de espaços produtivos no campo, o melhor aproveitamento das atividades chacareiras, a utilização dos rios para diversos fins, o reflorestamento visando à preservação ambiental e a pesquisa da biodiversidade e outros abrem inúmeros espaços para uma volta produtiva ao campo mediante uma articulação cidade/campo desenvolvida a partir das próprias cidades.



Nesta área, diversas cidades e ONG "s do mundo já acumularam inúmeras experiências e uma *cross-fertilization* de práticas já desenvolvidas poderia ser de imensa utilidade.

#### • Pequena e média empresa

A cidade de Porto Alegre abriu o seu caderno de atividades econômicas ao público, o que permite hoje que pequenas e médias empresas se instalem na Cidade, partindo de boas informações sobre que bairro tem insuficiências de que serviços. Em Santos, a simplificação burocrática permite que a autorização de funcionamento da PMF seja dada no ano do pedido, estimulando as pessoas a tomar este rumo. Outras UF's, como o Federal, criaram sistemas flexíveis de acesso a crédito em pequena escala. Há um conjunto de atividades de apoio deste tipo que podem ser essenciais na dinamização da pequena e média empresa.

Há muitas atividades a desenvolver em termos de catalogação das experiências, organização do cruzamento das experiências, pesquisa de impacto, formação de micro empresários e assim por diante.

#### • Empresas sociais

As empresas sociais constituem uma modalidade em rápido desenvolvimento nas mais variadas partes do mundo. No Brasil, o SEBRAE ajudou a montar nos últimos anos 450 empresas deste tipo, baseadas na associação de pessoas físicas que juntam os seus poucos recursos para formar empresas sociais nos mais diversos ramos. A modalidade é particularmente interessante, pois freqüentemente as pessoas têm capacidade de poupança, mas não em montante suficiente para formar uma empresa, enquanto o sistema formal de crédito se concentra essencialmente em atividades especulativas.

Podem ser realizadas parcerias SEBRAE/ONG"s/prefeituras e organizações comunitárias para dinamizar este tipo de atividades.

### • Infra-estruturas municipais

A recente e caótica urbanização no Brasil levou a um gigantesco acúmulo de atrasos no que toca às infraestruturas das cidades, envolvendo grandes obras, mas também um grande número de obras simples, como drenagem, construção de encostas, arborização, construção de escolas etc. A cidade de Santos, por exemplo, mobilizou os desempregados cadastrados e os próprios habitantes na realização da microdrenagem dos morros da cidade, obras numerosas, mas demasiado dispersas para atrair as atividades de um gigante como a SABESP e grandes empreiteiras.

Este tipo de ação pode absorver muito desemprego de baixo nível de qualificação, mas exige certo enquadramento técnico, além da delimitação das ações a serem empreendidas. O aporte de várias instituições para ajudar a resolver estas dimensões organizacionais dos problemas seria bem-vindo.

### • Atividades comunitárias

Em boa parte dos municípios do Brasil, já há suficiente consciência comunitária para que as pessoas, ainda que mantendo as reivindicações de um maior apoio do governo, "arregacem as mangas" e comecem elas mesmas a resolver seus problemas. Esta atitude permite o surgimento de grande número de mutirões de construção de habitações, o que leva tanto à absorção de desemprego como à melhoria da qualidade de vida das populações mais pobres.

Grande parte das dificuldades das organizações comunitárias nesta área resulta na falta de vontade de fazer as coisas, mas das mais diversas manipulações jurídicas e políticas que sofrem, quando não de ameaças dos especuladores imobiliários. Um apoio de ONGs relativo nos seus direitos, à pesquisa cartorial, divulgação de atividades para assegurar mais força política da iniciativa e outras ações são perfeitamente possíveis e necessárias.



### • Economia de localização

Ainda que só se fale hoje em globalização, a realidade é que um grande número de atividades apresenta vantagens significativas de localização, que podem ser pesquisadas, avaliadas e apresentadas às prefeituras, empresários, sindicatos e organizações comunitárias, visando à dinamização de atividades econômicas locais. A produção de materiais de construção básicos, como argila, pedra e areia, por exemplo, que envolveram importantes custos de transporte, é mais barata quando assegurada localmente. A quebra de sistemas de atravessadores, no caso dos hortifrutigranjeiros, pode igualmente ajudar a dinamizar atividades locais, reduzindo as absurdas viagens dos produtos pelos sistemas de intermediação da cidade de São Paulo e outras localidades.

Trata-se de um trabalho de pesquisa, identificação, avaliação de atividades que podem ser executadas com o apoio de organizações diversas em sistema de parceria.

#### 2.2.2.2 Emprego e estratégias municipais

Como em outras áreas, os novos desafios exigem novas soluções políticas e institucionais. Não há solução milagrosa para a situação que se enfrenta, no entanto, certos pontos de referência para a ação podem ser apontados.

*O princípio da descentralização:* na dúvida, ou salvo necessidades claramente definidas de que as decisões pertençam a escalões superiores na pirâmide da administração, estas devem ser tomadas no nível o mais próximo possível da população interessada. E faz-se referência aqui à capacidade real de decisão, com descentralização dos encargos, atribuição de recursos e flexibilidade de aplicação. Este princípio da "proximidade" vale tanto para a administração pública como para autarquias e o setor privado. E não se trata de dotar as administrações centrais de "dedos mais longos" com a criação de representações locais, mas de deixar as administrações locais produzirem efetivamente as atividades (DOWBOR; BAIJA, 1997).

*O Papel mobilizador da administração local:* independentemente das atribuições próprias nas áreas dos serviços básicos, como limpeza urbana e serviços

sociais, a administração local tem de assumir um papel catalizador das forças sociais em torno dos grandes objetivos de médio e longo prazo da comunidade. Para dar exemplo, o Rio de Janeiro perdeu espaço em três eixos-chave da sua sobrevivência econômica, a administração federal, a indústria e as atividades portuárias, constituindo um gigantesco cogumelo demográfico sem a base econômica correspondente. Bem antes da real implosão social que torna qualquer alternativa difícil, a cidade devia realizar os investimentos de longo prazo. Não se pode mais continuar com administração local que se limita à cosmética urbana e algumas atividades sociais.

*A Organização dos atores sociais:* a concepção de que às câmaras de vereadores, que representam no aspecto político alguns segmentos da sociedade local, podem representar efetivamente os interesses complexos e em plena transformação dos principais atores sociais do município, é demasiado estreita. As administrações locais devem criar foros de elaboração de consensos em torno dos problemas-chave do desenvolvimento, incluindo nestes foros representações das empresas, dos sindicatos, das organizações comunitárias, das organizações não-governamentais, das instituições de pesquisa, dos diversos níveis de administração pública presentes no município, de forma a assegurar que a gestão se torne mais participativa. Os exemplos bem-sucedidos de administrações locais mostram antes de tudo uma grande capacidade de "engenharia social" no sentido de elaborar sistemas flexíveis de parcerias nos mais diversos níveis.

*O Enfoque da inovação:* neste fim de século, que apresentou transformações tecnológicas profundas, com inovações informáticas que permitem modernizar e dar acesso instantâneo ao município sobre a telemática que permite dar acesso instantâneo ao município sobre dados de gestão referentes à sua cidade, com as fotos de satélite digitalizadas que permitem o seguimento da situação ambiental, com novas tecnologias de reciclagem de resíduos sólidos ou integração de esgotos, com novos enfoques organizacionais mais horizontais e flexíveis, as administrações devem perder o medo de inovar, ou ainda de introduzir situações em caráter experimental, deixando a própria sociedade se pronunciar sobre o acerto de determinadas inovações.



O *Enfoque de eixos críticos de ação*: além das rotinas setoriais, que asseguram a gestão dos serviços básicos, é importante que as administrações locais trabalhem a definição dos eixos críticos de ação que permitam desencadear uma mobilização da sociedade em torno dos seus interesses de médio e longo prazo. Ações "desencadeadoras" deste tipo podem ser vistas em Santos, com a recuperação da balneabilidade das praias, que está mobilizando o conjunto da sociedade em torno da modernização do turismo e da economia local, ou "o programa de saúde em Penápolis que resultou em forte estruturação local dos municípios em torno dos seus interesses, ou ainda os programas ambientais de Curitiba, que teve um grande poder de agregação dos principais atores da cidade em torno da modernização urbana em geral. (DOWBOR; BAVA, 1997).

Sugestões como estas, no entanto, e a existência de experiências contingenciais pontuais de renovação que despontam em diversas partes do mundo, mostram que a problemática do emprego, mais do que qualquer outra, exige políticas, no sentido mais forte do termo, e políticas não surgem sem as instituições correspondentes. No plano mundial não há governo. O Estado nacional passa por profunda erosão. Os governos locais ainda estão no limbo, particularmente nos Países em desenvolvimento. Os sindicatos estão fortemente desarticulados e abalados pelo deslocamento e nova hierarquização do emprego, bem como pela imensa pressão do desemprego estrutural. E o mercado neta área é particularmente inoperante como mecanismo de regulação, em particular, em virtude da imensa desigualdade dos atores econômicos e sociais.

Nesse profundo processo de mudança em todas as áreas que caracteriza o nosso desenvolvimento recente, do País, novos caminhos são necessários. Não é mais viável uma cidadania passiva que aguarda soluções políticas dos políticos e milagres econômicos das empresas. Mesmo porque tanto a burocracia estatal como o curto horizonte empresarial leva a um acúmulo impressionante de dramas sociais, econômicos e ambientais.

Nessa busca de caminhos, o espaço local pode ser um *locus* privilegiado, na medida em que, perante frente a uma realidade comum para diversos atores locais, podem ser propostas e implementadas políticas novas e integradas do processo de reprodução social.

### 2.2.2.3. Empreendedorismo

Empreendedorismo designa os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação. Empreendedor é utilizado para designar, principalmente, as atividades de quem se dedica à geração de riquezas, seja na transformação de conhecimentos em produtos ou serviços, na geração do próprio conhecimento ou na inovação em áreas como *marketing*, produção, organização, entre outras (DOLABELA, 2005).

O termo empreendedorismo foi utilizado pelo economista Joseph Schumpeter, em 1950, para designar uma pessoa com criatividade e fazer sucesso com inovações. Mais tarde, em 1967, com K. Knight e, em 1970, com Peter Drucker, foi introduzido o conceito de risco, vinculado ao que uma pessoa empreendedora precisa arriscar em algum negócio. E, em 1985, com Pinchot, foi introduzido o conceito de Intra-empreendedor, para uma pessoa empreendedora mas dentro de uma organização (DOLABELA, 2005).

Fernando Dolabela (2005) cita os seguintes autores para definir empreendedorismo:

- Louis Jacques Fillion expressou que o empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões.
- Jeffry Timmons ressaltou que o empreendedor é alguém capaz de identificar, agarrar e aproveitar oportunidade, buscando e gerenciando recursos para transformar a oportunidade em negócio de sucesso.

O empreendedorismo objetiva buscar a auto-realização de quem utiliza este método de trabalho; estimular o desenvolvimento como um todo e o desenvolvimento local, apoiando a pequena empresa, ampliando a base tecnológica, criar empregos, evitar armadilhas no mercado em que está atuando; e reorientar o senso brasileiro para a velocidade das mudanças, novas tendências internacionais, adaptar-se ao novo mercado, com ética e cidadania (DOLABELA, 2005).

Segundo Dolabela (2005), os caminhos do empreendedor são:



- Caminho 1 (auto-conhecimento)
  - ✓ Espaço de si estreito (Teoria X) *versus* espaço de si amplo (Teoria Y).
- Caminho 2 (perfil do empreendedor)
  - ✓ Comparação das características do empreendedor e da pessoa.
- Caminho 3 (aumento da criatividade)
  - ✓ Dominar os processos internos para gerar inovação e criatividade.
- Caminho 4 (processo visionário)
  - ✓ Desenvolver uma visão e aprender a identificar oportunidades.
- Caminho 5 (rede de relações)
  - ✓ Estabelecer relações que possam servir de suporte ao desenvolvimento e aprimoramento da idéia do negócio e sua sustentação.
- Caminho 6 (avaliação das condições para iniciar um plano)
  - Reunir e avaliar todas as condições para elaborar um plano.
- Caminho 7 (plano de negócio)
  - Metas mensuráveis, flexibilidade no plano, indicadores de evolução, compromisso coletivo, revisão de metas, aprender com a experiência.
- Caminho 8 (capacidade de negociar e apresentar uma idéia)
  - ✓ Cooperação entre pessoas, parceiros ou empresas para alcançar objetivos de tal forma que todos saiam ganhando.

Para Joseph Schumpeter (1949), *"O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais"*.

As visões do empreendedorismo são as seguintes:

#### - Visão da Economia

- Jean Baptista Say - o empreendedor exerce as funções de reunir diferentes fatores de produção, gestão e capacidade de assumir riscos.

- Richard Cantillon. – alguém que assume riscos no processo de comprar serviços ou componentes por um certo preço com a intenção de revendê-los mais tarde a um preço incerto.
- Joseph Schumpeter - inovação, apontando-o como o elemento que dispara e explica o desenvolvimento econômico. “O homem que realiza coisas novas e não, necessariamente, aquele que inventa”.

#### - Visão da Gestão

- Peter Drucker - “o trabalho específico de empreendedorismo numa empresa de negócios é fazer os negócios de hoje se transformarem em um negócio diferente no futuro”.
- Shapiro - um comportamento que inclui os seguintes aspectos:
  - tomada de iniciativa;
  - organização ou reorganização de mecanismos socioeconômicos para transformar recursos e situações em contas práticas;
  - aceitação do risco de fracasso; e
  - entendimento de que o principal recurso utilizado pelo empreendedor é ele mesmo.
- Fillion - “empreendedor é uma pessoa que cria, desenvolve e realiza visões”.

#### - Visão psicológica

- Empreendedores “nascem feitos”, a hereditariedade e a educação da primeira infância onde vária combinação de traços de caráter ou de padrões de criação, ambos vistos como relativamente imutáveis, tendem a predispor certos indivíduos ao empreendedorismo, enquanto afastam outros desse mesmo caminho.
- Empreendedores podem “ser desenvolvidos”, que enfatizam a exeqüibilidade de uma mudança deliberada e que os empreendedores podem ser desenvolvidos por meio da consolidação ou da modificação dos padrões de comportamento individual ou de traços psicológicos, alguns dos quais considerados universais.
- McClelland – necessidades de poder, realização e afiliação.



Segundo Dolabela (2005) as características de uma pessoa empreendedora são:

- Originalidade
- Flexibilidade
- Facilidade de negociação
- Respeito às diferenças
- Tolerância
- Iniciativa
- Autonomia
- Otimismo
- Autoconfiança
- Visão de futuro
- Perseverança
- Tenacidade
- Pessoa diferencial
- Intuição
- Comprometimento
- Inteligência
- Política
- Aprendizado fácil
- Imaginação
- Prudência
- Diligência
- Destreza
- Polivalência
- Comunicação fácil

#### 2.2.2.4 Micro e pequenas empresas

No Brasil, além dos parâmetros do Mercosul, utilizados para fins de apoio creditício à exportação, há ainda as definições do Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9841/99) e do SIMPLES (Lei nº 9317/96), que usam o critério da receita bruta anual, além dos critérios utilizados pela RAIS/MTE

(Relação Anual de Informações Sociais) e pelo SEBRAE, nos quais o tamanho é definido pelo número de empregados”.

<b>Estatuto MPE</b>	<b>Receita bruta anual</b>
Microempresa .....	R\$ 244.000,00
Pequena Empresa .....	R\$ 1.200.000,00
Média Empresa.....	—

<b>SIMPLES</b>	<b>Receita bruta anual</b>
Microempresa.....	R\$ 120.000,00
Pequena Empresa .....	R\$ 1.200.000,00
Média Empresa .....	—

<b>RAIS/MTE e SEBRAE/Indústria</b>	<b>Nº de empregados</b>
Microempresa .....	0 ----- 19
Pequena Empresa .....	20 ----- 99
Média Empresa .....	100 -----499

<b>SEBRAE/Comércio e Serviços</b>	<b>Nº de empregados</b>
Microempresa .....	0 ----- 9
Pequena Empresa .....	10 -----49
Média Empresa .....	50 -----99

As características das micro e pequena empresas são:

- tendem a desempenhar atividades de baixa intensidade de capital e alta intensidade de mão-de-obra;
- apresentam melhor desempenho nas atividades que requerem habilidades ou serviços especializados;
- apresentam bom desempenho em mercados pequenos, isolados, despercebidos ou imperfeitos;
- sobrevivem por estarem mais perto do mercado e responderem rápida e inteligentemente às mudanças que nele ocorrem; e
- sobrevivem criando os próprios meios para contrabalançar as economias de escala.



Os papéis sociais das micro e pequenas empresas são

- Fomento à Inovação
  - Introdução de um novo bem, introdução de um novo método de produção, abertura de um mercado, conquista de uma nova fonte de matérias-primas, nova organização em determinada indústria
  - Efeito de *Spin-off*
- Estabilidade e estímulo à competição econômica
  - *As políticas de promoção de PMEs podem e devem ser pensadas não somente como alternativas possíveis de superação das dificuldades econômicas e sociais mas, como eixo fundamental e estratégico para o desenvolvimento econômico local* (COCCO, 2001).
  - “A competição atua como regulador que transforma o egoísmo em atendimento e a agir de uma maneira socialmente desejável” (LONGENECKER et al., 1997).
- Geração de Emprego

### 2.3 Microcrédito<sup>15</sup>

A primeira manifestação de microcrédito da qual se tem notícia ocorreu no sul da Alemanha em 1846, denominada Associação do Pão, criada pelo pastor Raffeisen. A região passou por um rigoroso inverno que levou os fazendeiros locais a contraírem dívidas e ficarem na dependência de agiotas. O pastor cedeu-lhes farinha de trigo para que, com a fabricação e comercialização do pão, pudessem obter capital de giro. Com o passar do tempo, a associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população pobre.

Em 1900, um jornalista da Assembléia Legislativa de Quebec criou as *Classes Populaires* que, com a ajuda de 12 amigos, reuniu o montante inicial de 26 dólares canadenses para emprestar aos mais pobres. Atualmente, estão associados às *Classes Populaires* cinco milhões de pessoas, em 1.329 agências.

<sup>15</sup> A descrição desta seção segue basicamente a Cartilha do Microcrédito (2002).

Nos Estados Unidos, em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago, criou os "fundos de ajuda" nos departamentos das fábricas. Cada operário participante depositava mensalmente U\$ 1,00 destinado a atender aos associados necessitados. Posteriormente, os fundos de ajuda foram consolidados e transformados no que foi denominado Liga de Crédito. Após esta iniciativa, outras se sucederam, existindo atualmente a Federação das Ligas de Crédito, operadas nacionalmente e em outros Países.

Provavelmente, entre 1846 e 1976, muitas outras manifestações isoladas devem ter ocorrido ao redor do Planeta com características de microcrédito, porém o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizar o microcrédito foi a experiência iniciada em 1976 em Bangladesh, pelo professor Muhamad Yunus.

Referido professor, observando que os pequenos empreendedores das aldeias próximas à universidade, onde lecionava, eram reféns dos agiotas, pagavam juros extorsivos e, mesmo assim, saldavam as dívidas corretamente, começou a emprestar a essas pessoas pequenas quantias com recursos pessoais, que depois ampliou, por meio da obtenção de empréstimos.

Com o passar do tempo, obteve ajuda de bancos e instituições privadas, criando, em 1978, o Grameen Bank e o modelo atual de microcrédito que atualmente pode ser definido como sistema de crédito diretamente relacionado ao combate à pobreza, por meio de financiamento aos microprodutores, via grupos solidários, que prestam garantias mútuas, dispensando a garantia tradicional dos bancos. O crédito era evolutivo, podendo ser iniciado com U\$ 10,00, porém a média de empréstimo era de U\$ 100,00. As mulheres representavam 96% dos clientes do Banco.

A experiência do Grameen originou a revolução do microcrédito no mundo, onde hoje existem programas nele espelhados em sessenta Países, inclusive alguns considerados ricos, como o Canadá, França e Estados Unidos.

O microcrédito é uma modalidade de crédito desenvolvida para o atendimento dos pequenos empreendimentos, sejam eles formais ou informais. Portanto, pode ter acesso o empreendedor que toca uma pequena fábrica de fundo



de quintal ou mesmo um pequeno negócio formal que necessita de um financiamento para melhorar ou ampliar as suas atividades.

O microcrédito financia atividades econômicas, raramente o consumo.

A liberação de um microcrédito é baseada principalmente na análise sócio-econômica do empreendedor, onde são avaliadas a intenção e a potencialidade do cliente, análise esta feita pelo agente de crédito.

O crédito geralmente está condicionado a determinadas exigências, tais como ter o nome limpo na praça (SPC e SERASA) e ter uma boa relação com a sua comunidade.

O financiamento poderá estar condicionado a um avalista ou mesmo a um grupo de avalistas, que tomam financiamento em grupo.

Pode-se dizer que no crédito tradicional o cliente vai até a agência, e no microcrédito o banco vai ao cliente (por meio do agente de crédito).

Normalmente as instituições que operam com microcrédito, como ONG's, OSCIP's e bancos do povo, emprestam dinheiro para negócios já existentes há mais de seis meses.

Empresta-se para capital de giro, aquisição de ativo fixo e para reformas ou ampliações do negócio.

Segundo a referida Cartilha, as características do microcrédito são

→ Trabalhar diretamente na comunidade

Os assistentes visitam os bairros e vizinhanças pobres, quase que diariamente, analisando se existem clientes e explicando os requisitos básicos a serem atendidos pelos clientes potenciais. Eles devem fazer encontros nas comunidades. Se o projeto está sendo feito em área rural, os assistentes devem visitar cidades e vilas.

→ Simplificar procedimentos de aplicação (questionários)

A experiência mostra pouca diferença de retorno dos empréstimos entre os projetos que "escrevem um livro" para cada requerente e outros que reduzem a aplicação a uma ou duas páginas. No pequeno empréstimo, confiar na observação atenta da escolha do cliente é a ferramenta mais efetiva para a segurança do empréstimo.

✓ Fornecer o crédito rapidamente

Os requerentes de empréstimo ficam desencorajados se eles têm que esperar meses antes de receber serviços. Eles estão acostumados com pessoas que emprestam dinheiro (agiotas) e que fazem isso imediatamente. Projetos bem administrados fornecem crédito em menos de um mês e, freqüentemente, dentro de uma semana e os empréstimos subseqüentes são fornecidos com bastante rapidez.

✓ Não há necessidade de registros e planos de negócios complexos

Apenas uma pequena quantidade de fazendeiros, comerciantes e pequenos fabricantes fazem registro e planos de qualquer tipo. Logo, serão bem-sucedidos os programas que não fazem esse tipo de exigência.

✓ Não há necessidade de grandes garantias

Mecanismos opcionais, entre estes o aval solidário, em que donos de negócios são mutuamente responsáveis por reembolsar empréstimos, substituem efetivamente as garantias convencionais. A reputação individual da comunidade é mais importante do que a colateral.

✓ Trabalhar com atividades econômicas, não importa o quanto são pequenas ou trabalhar com as que estão começando, de acordo com a comunidade que está trabalhando.

Iniciar por grandes empreendimentos raramente leva ao sucesso e requer grandes investimentos por meses e às vezes anos.

✓ Focar inicialmente no mercado local



Empresários locais e pequenos fazendeiros podem achar "nichos" geralmente invisíveis para especialistas de fora. Esforços para achar novos mercados quase sempre são caros e difíceis.

- ✓ Iniciar com um pequeno empréstimo e ir ampliando aos poucos

Iniciar por pequenos empréstimos não só testa a capacidade do cliente de reembolsar, mas também deixa o cliente ver se o empréstimo irá ou não, de fato, ajudar o crescimento do seu negócio. Estes empréstimos devem ser pagos em prestações iguais e freqüentes (semanalmente, de duas em duas semanas ou mensalmente).

- ✓ Fornecer empréstimos maiores baseados em reembolsos bem-sucedidos

Todos os programas bem-sucedidos têm um sistema bem definido que fornece empréstimos crescentes baseados em reembolsos bem-sucedidos.

- ✓ Cobrar maior taxa de atração do que o mercado

Pela perspectiva das pessoas que pegam empréstimos, o crédito rápido é mais importante do que uma taxa baixa de atração. Pela perspectiva de quem empresta a atração tem que cobrir os custos da transação e os custos da operação do projeto.

- ✓ Aceitar os clientes, com seus trabalhos de amizade e com suas relações dentro da comunidade, terá um papel principal na promoção do projeto

Os clientes formam seus próprios grupos e dão um ao outro conselho e assistência, reduzindo os custos do programa sensivelmente. Ao mesmo tempo, esta interação intensa serve para desenvolver um comprometimento entre os clientes, para o projeto e para eles mesmos.

- ✓ Trabalhar em horário compatível com as necessidades dos clientes pobres

O horário em que o setor bancário formal funciona é incompatível com o tempo dos trabalhadores pobres.

### 2.3.1 Microcrédito no mundo

Os anos de 1970 constituem-se num marco de referência das experiências de disponibilização de crédito para a criação/expansão de pequenos negócios destinados às comunidades carentes, ou de baixa renda, resultando numa crescente e apreciável produção científica.

Harper (1976) identificou o fato de que as maiores dificuldades dos pequenos negócios eram de capital, clientes, gestão e informações. Em relação ao capital salienta as dificuldades encontradas pelos pequenos negócios para levantar o montante necessário, e, em função de o lucro dos bancos estar diretamente dependente do volume emprestado em cada operação, a instituição financeira prefere emprestar grandes volumes para grandes negócios. O mesmo estudo afirma que um dos problemas mais comuns dos pequenos negócios é que os seus donos pensam que eles precisam muito mais dinheiro do que realmente é necessário e não analisam a alternativa de estarem usando os recursos monetários de forma errada. Daí a necessidade de orientação a respeito. O estudo identifica como possíveis prestadores de tal orientação: fornecedores, agências de desenvolvimento, bancos, governo e organizações voluntárias (organizações não governamentais – ONGs).

Em 1986, na Inglaterra, com edição simultânea nos Estados Unidos, as entidades *European Association for National Productivity Centers* e *European Foundation for Management Development* publicaram o estudo *A Guide to Small Firms Assistance in Europe* (elaborado e coordenado por Allan Gibb e Tony Hubert, além da contribuição de 17 Países). Mencionado estudo considerou como áreas-chave para assistência aos pequenos negócios: criação do negócio, exportação, inovação tecnológica e pesquisa e desenvolvimento. Observou-se que as necessidades inferidas dos pequenos negócios estão relacionadas com as políticas, instituições e tipos de assistências existentes em cada País. Naquela época eram poucos os Países europeus que tinham uma política estabelecida para os pequenos negócios, de forma clara e inequívoca. Referido estudo ressaltou que as políticas, instituições e assistências relativas aos pequenos negócios e seu desenvolvimento são influenciadas, basicamente, pelos seguintes fatores:

- ideologia do governo;



- tradição de suporte aos pequenos negócios;
- pragmatismo social e econômico (prioridades do momento);
- força dos pequenos negócios na economia; e
- balanço do poder público entre os governos central, regional e local.

Na maioria dos Países europeus, há longa tradição de suporte financeiro para o desenvolvimento de pequenos negócios, com algum tipo de esquema operacional de garantias de empréstimos, além de outros esquemas de redução de juros para certos tipos de negócios e prazos de carência.

Nos Estados Unidos, foi criada pelo Congresso Nacional, em 1953, a U.S. Small Business Administration – SBA, agência federal independente, com o objetivo de assistir, aconselhar e representar os pequenos negócios. A SBA promove programas de investimento em capital e risco, por meio do licenciamento e financiamento de pequenas sociedades de investimento (SBIC – *Small Business Investment Corporation* – Sociedade de Investimento em Pequenas Empresas).

O microcrédito é a alternativa que ganha espaço no atendimento ao problema do desemprego, mediante a possibilidade de criação de pequenos negócios, na maioria das vezes sob a forma de auto-emprego para as populações mais carentes.

O UNICEF – *United Nations Children's Fund* – divulgou, em fevereiro de 1997, um documento denominado *Give us Credit*, onde é demonstrado como o acesso ao crédito e aos serviços básicos podem capacitar e proporcionar renda à população carente. O documento discute a seguinte equação.

### **Desenvolvimento = Microcrédito + Serviços Sociais Básicos**

O microcrédito é a extensão dos pequenos financiamentos para grupos da população pobre, principalmente mulheres, com a finalidade de investimento em programas de auto-emprego. Denominado de *microloan*, o microfinanciamento compreende as atividades de construção do sistema operacional para gestão dos financiamentos, definição de recursos e poupanças e o próprio crédito. O microcrédito é uma maneira de melhoria da capacidade de renda e do padrão de

vida da população pobre. Não adianta apenas proporcionar uma renda à mulher pobre por meio do microcrédito, se ela não tiver acesso a condições de saúde para ela mesma e família, com informações básicas sobre saúde e nutrição e meios de envio de seus filhos à escola. *A pobreza é reduzida substancialmente quando os programas de microcrédito são combinados com acesso gradativo aos serviços sociais básicos.*

As experiências bem-sucedidas demonstram a necessidade de combinação entre crédito e poupança. Quando os financiados são obrigados a uma poupança mínima semanal ou mensal, tal obrigação reforça e a disciplina o financiado para regularmente amortizar os dinheiros emprestados, criando também um senso de propriedade em parcela significativa dos beneficiados, que é bastante útil para garantir o esquema de sustentabilidade do seu negócio.

Outra constatação é de que os empréstimos para grupos ajudam setores marginalizados a ter acesso ao crédito, mediante o compartilhamento dos riscos (aval solidário). O grupo, de forma solidária, faz tudo para assegurar que os financiamentos sejam pagos na época correta, para que membros do grupo não sejam privados pela falta de crédito, por causa das falhas de alguns dos membros do grupo. Isto cria um senso de responsabilidade solidária e ocasiona uma pressão igual, para cumprir com o esquema de pagamentos do financiamento. As experiências com microcrédito demonstraram que os beneficiados podem ser disciplinados, aprender a poupar, serem capacitados para amortizar seus financiamentos e ser poupadores. Para as famílias pobres saírem por si mesmas da pobreza, elas precisam ter acesso a financiamentos sucessivos, que os programas de microcrédito podem suprir; daí a necessidade de não serem inadimplentes.

A estratégia pelo microcrédito não é nova e têm obtido bons resultados desde a sua implantação no início dos anos 1980 em Bangladesh, por intermédio dos esforços do Grameen Bank, com suporte dos programas da UNICEF, onde são desenvolvidas atividades de integração social, combinadas com serviços de crédito e suporte. Semanalmente, os financiados reúnem-se com um representante do Grameen Bank para discutir questões envolvendo saúde, nutrição, educação sanitária, espaço das crianças, bem como questões típicas de crédito. Nos últimos



vinte anos, emprestou US\$ 1 bilhão para dois milhões de pessoas, que quitaram 97% dos financiamentos tomados.

No Nepal, crédito e serviços sociais básicos estão combinados num programa sob responsabilidade do *Small Farmer Development Program*, desde 1982. No Vietnã, os programas de crédito são administrados por organizações não-governamentais – ONGs. No Camboja, desde 1988, o programa de microcrédito está funcionando, com os fundos essenciais supridos por ONGs. No Egito, o programa é desenvolvido numa cooperação do Governo, UNICEF e ONGs locais, sendo que 95% dos financiamentos são quitados; recentemente, um banco comercial destinou US\$ 6 milhões para grupos da população carente com suporte técnico da UNICEF. Na Índia, o programa é suportado pelo *Development of Women and Children in Rural Areas* e operado pelo Governo. Além dos Países citados, muitos outros, com apoio dos programas da UNICEF, estão adotando o microcrédito como estratégia de fortalecimento das populações de baixa renda, entre eles Brasil, Benin, Colômbia, Bolívia, Guatemala, Quênia e Peru.

Para sustentar e apoiar as iniciativas de microcrédito, são necessários recursos para estabelecer o capital para os financiamentos e coberturas dos custos administrativos iniciais. Os fundos normalmente são oriundos de doações, agências das Nações Unidas, instituições financeiras internacionais e Governo. Alguns grupos podem, inclusive, originar tais fundos mediante as próprias poupanças. Os programas de microcrédito devem ser sustentados pela taxa e juros, que deve cobrir os custos operacionais associados aos pequenos volumes de crédito. O maior problema, segundo a UNICEF, está no acesso ao crédito pelas populações de baixa renda e não no custo do crédito.

O microcrédito não é um programa de caridade ou apenas orientado para o bem-estar, mas é operado com base em créditos empresariais, com objetivo de auto sustentação financeira. O microcrédito, combinado com serviços sociais básicos, é uma poderosa ferramenta para reduzir a pobreza de uma região.

O estabelecimento de um esquema de microcrédito sustentável é um desafio essencial. Os bancos comerciais tradicionalmente adotam um critério conhecido como os "5 C's" o crédito comercial<sup>16</sup>, assim definidos:

- **capacidade** - variável relacionada com a capacidade do candidato ao financiamento de quitar suas obrigações.
- **capital** - montante a contrapartida que pode ser disponibilizado pelo financiado para aplicar no próprio negócio.
- **colateral** - descreve o valor dos bens do financiado que podem garantir a liquidação do financiamento.
- **caráter** - considera os dados históricos do dono do negócio.
- **condições** - relativo à propriedade natural do produto ou serviço, do tamanho do mercado e da natureza do setor de atuação do negócio.

De acordo com o estudo de Ridding e Haines (1995), capacidade e caráter dependem muito do julgamento subjetivo dos analistas de crédito, e os gerentes de banco, aparentemente, preferem um comportamento conformista e estável, não característico dos pequenos negócios. Estes autores propõem três ações para melhorar a situação:

- reorganizar os sistemas bancários, envolvendo mudanças que tornam o mercado dos pequenos negócios mais atrativo, incluindo modificações na legislação que possibilitem a concessão de financiamento como as cooperativas de crédito e por meio a implantação de ações financeiras em cooperação dentro do negócio bancário;
- incentivar os bancos a se reorganizarem para atender melhor o segmento dos pequenos negócios; e
- intervenções por intermédio das políticas governamentais que tornem o risco compartilhado, materializem iniciativas de programas de garantia de financiamento e reconheçam os benefícios públicos das facilidades de acesso ao crédito, pelos pequenos negócios.

<sup>16</sup> *Study on Loan Guarantee Programs for Small Firms: Recent Canadian Experience on Risk, Economic Impacts and Incrementality*, é autoria de Allan L. Ridding e Georges H. Haines Jr., ambos da Queen's University do Canadá.



Em fevereiro de 1997, foi lançada em Washington uma campanha mundial para a formação de um fundo de US\$ 21,6 bilhões até o ano 2005, destinado a lastrear empréstimos a 100 milhões de famílias pobres. O objetivo é ajudar essas pessoas, principalmente as mulheres, a começarem seus pequenos negócios com um microfinanciamento, sem a necessidade de garantias bancárias.

O Banco Mundial (BIRD), os governos de Países desenvolvidos, entre eles os Estados Unidos, instituições financeiras privadas, organizações não-governamentais – ONG's, Países africanos, asiáticos e latino-americanos, endossaram uma declaração e um plano de ação na Conferência Mundial do Microcrédito, que teve como principal contribuição discutir e lançar a campanha em questão.

De acordo com a declaração acordada e referenciada no Plano de Ação (documento distribuído no evento – *The Microcredit Summit, Declaration and Plan of Action*), a estimativa é de que oito milhões de famílias pobres já são atendidas por programas de microcrédito para a criação do auto-emprego. A meta era alcançar mais noventa e dois milhões de famílias até o ano 2005, assim estabelecidas:

- famílias a serem financiadas com microcrédito até o ano 2005 - 100 milhões;
- famílias atendidas atualmente - 8 milhões;
- total de financiados adicionais até o ano 2005 - 92 milhões de famílias;
- total de financiados a serem atingidos nos Países desenvolvidos - 4 milhões de famílias; e
- total de financiados a serem atingidos nos Países em desenvolvimento - 88 milhões de famílias.

As maiores instituições especializadas em tal tipo de financiamento são: a *Caja Social*, da Colômbia; o BRAC – *Bangladesh Rural Advanced Comittee*- e o *Grameen Bank*, de Bangladesh; o Banco do Sol, da Bolívia; o *National Saving Banks*, de Sri Lanka; o *Bank Dagang Bali*, da Indonésia; o *Government Saving Bank*, da Tailândia; e o *Viet Nan Bank*, do Vietnã. Recentemente, o Peru lançou o "Mi Banco".

Para reforçar a sustentabilidade do sistema de microcrédito, em artigo publicado no *Wall Street Journal*, Jonathan Friedland (reproduzido pelo jornal *O Estado de São Paulo* em 21/07/97) aborda o Banco do Sol, da Bolívia, criado por um dos empresários mais ricos do País.

Banco Solidário (SOL, nome pelo qual ficou conhecido) é uma instituição de cinco anos de existência, que tem revolucionado a vida de milhares de comerciantes e artesãos, concedendo empréstimos, em torno de US\$ 80, 00, a taxas e juros de mercado. Não é uma organização beneficente, é administrada com os olhos voltados para os resultados, como qualquer outro banco comercial. A diferença básica é que empresta quantias moderadas a um público que não oferece nenhuma garantia, praticando o esquema do microcrédito. Na falta de garantias, o banco joga na pressão social para garantir que seus clientes honrem seus compromissos. O retorno sobre os ativos em 1996 ficou em 2,3%, um patamar razoável. O termômetro real do sucesso dessa iniciativa é que dez instituições financeiras bolivianas, que entraram no negócio com o auxílio de organizações norte-americanas e européias, decidiram sair do mercado do crédito subsidiado e adotar o exemplo do Banco Sol. A taxa de inadimplência é muito baixa, chegando a menos de 1%.

### 2.3.2 Microcrédito no Brasil

O Microcrédito no Brasil é considerado como nascente, embora já tenha a sua história, haja vista o reduzido número de instituições. A primeira experiência em microcrédito no Brasil data de 1973. Foi desenvolvida pela União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa Uno. A UNO desapareceu em 1991 por não ter incorporado conceitos e práticas que permitisse, a auto-sustentabilidade (SEBRAE, 1997).

A primeira organização formal em microcrédito é datada de 1987, com o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS), na cidade de Porto Alegre - Rio Grande do Sul. O Centro Ana Terra, fundado na forma de organização não governamental, contou com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da Inter-American Foundation (IAF) que aportaram recursos para os financiamentos.



Nos anos 1990, foram implantadas CEAPES em doze estados brasileiros.

Em 1989, o Banco da Mulher (Seção - Bahia), com apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do BID, iniciou suas atividades de microcrédito. Atualmente o Banco da Mulher, além da Bahia, está representado nos Estados do Paraná, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais e Rio de Janeiro.

No ano de 1995, a Prefeitura de Porto Alegre (RS), em parceria com entidades da sociedade civil, promoveu a criação da Instituição Comunitária de Crédito - PORTOSOL. Além da Prefeitura de Porto Alegre e do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, instituições nacionais e internacionais aportaram recursos financeiros, a exemplo do SEBRAE no Rio Grande do Sul, BNDES, Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ) e Inter-American Foundation (IAF).

O VivaCred, localizado na favela da Rocinha, na cidade do Rio de Janeiro, teve sua criação em 1996, por iniciativa do Movimento Viva Rio. Atualmente possui quatro agências localizadas nas favelas da Rocinha, Maré e Rios das Pedras e na zona sul do Rio de Janeiro. O VivaCred contou com o apoio financeiro (empréstimos) do BNDES e da Fininvest e conta com o apoio técnico e institucional do SEBRAE.

Em 1998, o Banco do Nordeste criou o Programa CrediAmigo para o financiamento diferenciado aos pequenos empreendimentos. Atualmente o CrediAmigo é o maior programa de microcrédito do País, tendo realizado mais de dois milhões de operações com financiamentos totais de R\$ 1,65 bilhão. Atualmente o Programa mantém uma carteira de financiamentos no valor de R\$ 108,0 milhões e 157,4 mil clientes ativos (dados de março/2005).

No âmbito dos governos estaduais e municipais, várias experiências estão sendo implementadas, tanto por instituições de fomento (apoio às organizações independentes que operam microcrédito) como por instituições governamentais que financiam diretamente o pequeno empreendimento, ambas com o propósito de gerar oportunidades de emprego e renda. Para o primeiro modelo, são exemplos o programa de microcrédito do BADESC (Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S.A) e o CredPop do BDMG (Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais

S.A) e para o segundo têm-se o Banco do Povo Paulista, Banco do Povo de Goiás e o Banco do Povo de Juiz de Fora.

Em razão da importância do microcrédito como estratégia de desenvolvimento econômico e social, várias instituições brasileiras iniciaram apoio institucional e financeiro às instituições de microcrédito. Em 1996, o BNDES criou o Programa de Crédito Produtivo Popular com o propósito de fortalecer a rede de instituições de microcrédito com financiamentos a longo prazo.

O BNDES passou também a trabalhar para o fortalecimento institucional das instituições apoiadas e, para tanto, criou o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI).

O Conselho da Comunidade Solidária também buscou desempenhar papel determinante no processo de desenvolvimento do microcrédito no Brasil. O Conselho promoveu debates sobre o assunto, resultando em importantes medidas, estacando-se a edição da Lei nº. 10.194/01<sup>17</sup>, que autoriza a criação de sociedades de crédito ao microempreendedor - SCM. Tal matéria, que visa a atrair participação do capital privado no setor, está regulamentada por norma do Conselho Monetário Nacional, por meio de resolução do Banco Central do Brasil.<sup>18</sup>

Outras medidas importantes foram as edições da Lei nº. 9.790/99<sup>19</sup>, que inclui as instituições não governamentais especializadas em microcrédito como organizações da sociedade civil de interesse público - OSCIP, e da Medida Provisória nº. 2.172-32<sup>20</sup>, que isenta tais organizações da Lei da Usura, permitindo a prática de juros com taxas de acordo com as suas necessidades e condições de mercado.

O SEBRAE, com o Programa de Apoio ao Segmento de microcrédito, lançado em outubro de 2001, passou a promover o desenvolvimento do microcrédito no Brasil, apoiando novas iniciativas e organizações já existentes. Atualmente o SEBRAE apóia 80 instituições em todo o Brasil.

<sup>17</sup>Fonte: <https://www.planalto.gov.br/ccivil03/leis/leis2001/110194.htm>. Anexo 1.

<sup>18</sup>Fonte: <http://www.bcb.gov.br> – Anexo 2.

<sup>19</sup>Fonte: <https://www.planalto.gov.br/ccivil03/leis/L9790.htm>. Anexo 3.

<sup>20</sup>Fonte: <https://www.planalto.gov.br/ccivil-03/mpv/2172-32.htm>. Anexo 4.



Algumas experiências de microcrédito no Brasil encontram-se no Apêndice

C.

## 2.4 Indicadores do desenvolvimento socioeconômico

Durante muito tempo, imaginava-se que, para medir o desenvolvimento de uma região, era suficiente conhecer apenas o seu crescimento econômico, expresso, em geral, pelo produto interno bruto – PIB “*per capita*”. Hoje, sabe-se, é uma tarefa bem complexa, uma vez que o desenvolvimento de uma região está fortemente associado às condições de vida das pessoas e, por isso, não pode ser avaliado apenas em sua dimensão econômica.

Tal constatação levou as Nações Unidas à elaboração de um conceito de desenvolvimento, apresentado agora sob duas ópticas: crescimento econômico e desenvolvimento humano. Esse novo enfoque, divulgado pela primeira vez em maio de 1990, no Relatório sobre o Desenvolvimento Humano, teve por finalidade básica salientar a necessidade de assegurar o bem-estar do indivíduo. Segundo o relatório das Nações Unidas (apud RODRIGUES, 1991, p.74), o grau de satisfação do ser humano será maior.

*Quanto mais bem alimentado ele for, com maior acesso aos serviços de saúde, seguro de vida, maior acesso ao conhecimento, melhores condições de trabalho, maior segurança contra o crime e a violência física, maior disponibilidade de momentos agradáveis e lazer e maior grau de participação nas atividades econômicas, culturais e políticas de sua comunidade. (RODRIGUES, 1991, p.74).*

Para mensurar o desenvolvimento humano, foi criado o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)<sup>21</sup>, que incorporou os seguintes indicadores: esperança de vida ao nascer, grau de alfabetização de adultos e poder real de compra da renda “*per capita*” de cada País. De acordo com a metodologia, esse índice assume valores entre 0 (zero) e 1 (um), significando que, quanto mais próximo de 1, maior será o nível de desenvolvimento de um País. Para isso, o programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) classificou os Países em três categorias distintas:

<sup>21</sup> Criado pelos economistas Mahbud ul Haq e Amartya Sen, com o objetivo de medir a qualidade de vida e o progresso humano em âmbito global e publicado desde de 1990, para todos os Países com população superior a um milhão de habitantes ( PNUD/ IPEA/ FJP/IBGE, 1998).

- com baixo desenvolvimento humano  $0 < IDH < 0,5$ ;
- com médio desenvolvimento humano  $0,5 < IDH < 0,8$ ; e
- com alto desenvolvimento humano  $0,8 < IDH < 1,0$ .

O Brasil encontra-se na categoria de médio desenvolvimento e ocupava a 79ª posição no ranking em 1999, passando para 65ª em 2001. Segundo o PNUD/PEA/FJP (1998), entre 1991 e 1996, o IDH do Brasil cresceu 5,4%, registrando aumento nos índices de longevidade (3,5%), educação (8,1%) e renda (4,5%).

Rodrigues (1991) garante que, para Países em desenvolvimento como o Brasil, é fundamental apresentar um conceito intermediário de desenvolvimento que esteja relacionado à idéia de crescimento econômico. Uma das formas ocorre mediante o desenvolvimento social definido como grau de justiça social, ou seja, a maneira pela qual os resultados do desenvolvimento econômico são apropriados por toda a sociedade ou em parte, na forma de benefícios.

Para isso, criou-se o Índice de Desenvolvimento Social (IDS) como variante do IDH, objetivando avaliar a qualidade de vida de uma população por meio de variáveis que denotem o grau de acesso da população a condições adequadas de remuneração, saúde, educação, habitação, alimentação, transportes e outros serviços que estejam relacionados com o bem-estar social. A diferença básica entre IDH e IDS está no objeto de análise: o primeiro visa a quantificar o grau de satisfação pessoal dos indivíduos, transcendendo o nível da realização de suas necessidades materiais, enquanto o segundo detém-se na análise das condições materiais de vida da população, ou seja, procura ver a realidade social imediata dos países em desenvolvimento. Assim como o IDH, o IDS também varia no intervalo entre 0 (zero) e 1 (um), ou seja, quanto mais próximo da unidade, maior é o desenvolvimento social da região (RODRIGUES, op. Cit). Ainda de acordo com essa autora, o IDS pode ser apresentado em três versões distintas, cada uma delas com distinta metodologia.

Na primeira versão (RODRIGUES, 1991) consideram-se três indicadores com as seguintes ponderações: indicador saúde – por meio da variável esperança de vida ao nascer; indicador educação – mediante a variável taxa de alfabetização de



adultos e o indicador de renda – por intermédio do coeficiente de Gini do grau de distribuição de todos os recebimentos auferidos pela população economicamente ativa (PEA) com rendimento.

Conhecendo as disparidades de renda interestaduais, surgiu o interesse em aplicar novas medidas do desenvolvimento humano a unidades geopolítico-administrativas ainda mais desagregadas do que o nível estadual. Assim, em 1996, a Fundação João Pinheiro (FJP), em parceria com o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e sob a adaptação da metodologia do PNUD, construíram juntos o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH-M) e o Índice de Custo de Vida (ICV) (POLÍTICAS, 2000).

O Índice de Desenvolvimento Humano Municipal é uma variante do IDH. Baseia-se nos seguintes indicadores: longevidade, medida pela esperança de vida ao nascer; nível de educação, obtido pela combinação de alfabetização de adultos com ponderação de 2/3, juntamente com a variável taxa de escolaridade nos três níveis de ensino-primário, secundário e superior com ponderação de 1/3; e o nível de renda, medido pelo PIB “per capita” em dólares, do poder de paridade de compra internacional. Varia entre zero (0) e um (1) e adota os mesmos critérios do IDH para classificar os municípios em baixo, médio e alto desenvolvimento (IPECE, 2002).

Em relação ao Índice de Custo de Vida (ICV), que é uma extensão do IDH-M, vale ressaltar que, além das dimensões longevidade (que incorpora a taxa de mortalidade infantil), educação e renda, ele engloba as dimensões infância e habitação, todos com a mesma ponderação. Uma das inconveniências desse índice está no fato de que sua avaliação fica restrita a comparações entre os estados e municípios brasileiros (POLÍTICAS, op. cit.).

Dessa forma, fica evidenciado o fato de que crescimento econômico não significa, necessariamente, bem-estar da população, pois Países com elevada renda “per capita” podem apresentar baixos indicadores de desenvolvimento humano.

### 2.4.1 Qualidade de vida

Diante do agravamento das desigualdades sociais, da pobreza e do fracasso das políticas públicas e dos modelos de desenvolvimento em promover o bem-estar social, intensificam-se as discussões à procura de novas políticas e de uma nova visão de desenvolvimento com a conservação da natureza e com qualidade de vida (MAYORGA, 2003).

Ainda de acordo com a referida autora, a qualidade de vida representa algo mais do que a sobrevivência. Ela envolve, entre outras coisas, direito à moradia, alimentação, educação, saúde, emprego, segurança, cidadania e lazer, sendo, portanto, papel do Estado garantir condições à população de ter acesso a todas as necessidades básicas.

A qualidade de vida diz respeito às condições necessárias para satisfazer adequadamente às exigências básicas culturalmente definidas e indispensáveis a um desenvolvimento normal do potencial do homem e ao exercício responsável da sua capacidade, sem menosprezar de maneira indevida seu meio ambiente físico e natural. Assim, quando se conseguem tais condições, pode-se falar em qualidade de vida satisfatória. Basta, todavia, que algumas delas não sejam atendidas para que a qualidade de vida seja deficiente e necessite de ação corretiva. As necessidades básicas são de dois tipos: as de subsistência relativas à satisfação das exigências fisiológicas para o sustento, o desenvolvimento e o crescimento normal do organismo humano<sup>22</sup>; e as necessidades básicas próprias da formação humana<sup>23</sup> (CEBOTAREV, 1982).

Os direitos sociais dos brasileiros estão contemplados na Constituição, mas só isto não é suficiente para garantir uma sociedade justa com distribuição de renda e igualdade social. É preciso vontade política para que isto aconteça. Isto, porém, não pode acontecer sem a pressão da sociedade civil, esclarecida e organizada. A qualidade de vida de uma parcela da população, que se encontra excluída da

<sup>22</sup>Essas necessidades básicas geralmente incluem alimentação, higiene, saúde, exercício e repouso, assim como proteção física, vestuário e moradia etc. (CEBOTAREV, op. cit.).

<sup>23</sup>Compreendem as condições indispensáveis ao desenvolvimento normal do potencial humano, capacitando o indivíduo para umas participações plenas, conscientes, responsável nas esferas econômico-ocupacional, sócio-política, criativo-artística, científico-técnica, afetivo-emocional e espírito-espiritual (CEBOTAREV, op. cit.).



sociedade, só será possível com a participação ampla da população no sentido de uma democracia participativa (MAYORGA, 2003).

Medir o nível de qualidade de vida de uma sociedade, para saber se uma política pública é eficiente, através das necessidades adquiridas, não é uma tarefa simples, pois em geral é medida pela renda *per capita*; muitas vezes não se dispõe de dados suficientes, e por conta disso causa uma grande dispersão em torno da média. Para alguns economistas, contudo, a renda *per capita* ainda é uma das melhores medidas para avaliar o funcionamento da economia (LEFTWICH, 1983), mas não é para medir o social e o ambiental.

Conforme Nilander e Mathis (2001) desde a década de 1990 desenvolveu-se várias experiências no sentido de estabelecer indicadores de condições de vida da população como instrumento de planejamento e formulação de políticas públicas.

Também Merege *et al.* (2000) definem qualidade de vida como um padrão que emerge de uma construção social em meio às transformações sociais em relação às necessidades humanas (moradia, educação, saúde, cultura etc), sucumbindo aos efeitos dos modelos de desenvolvimento econômico. Conforme os autores

*Qualidade de vida está diretamente relacionada com a qualidade das condições e, que se estão desenvolvendo as diversas atividades do indivíduo, condições estas objetivas e subjetivas, quantitativas e qualitativas. Apesar de também se referir a condições objetivas e, portanto, comparáveis, a qualidade de vida se encontra sujeita a percepções pessoais e culturais (p. 2.).*

Segundo Gómez (2000), citado por Merege *et al* (2000), *"definir qualidade de vida implica em formas inéditas de identidade, cooperação, solidariedade, participação e realização. Assim com satisfação de necessidades e aspirações tendo em vista as transformações sociais"* (p.2).

Já para Khan (2002), apesar de não existir um conceito claro do que é qualidade de vida, *"a definição do nível de vida deve ser entendida como um estado atual de suas condições concretas de vida e não como um estado desejado"* (KHAN, *op cit.*, p. 273).

Ainda em relação ao tema, Khan (2000), ao identificar o Programa de Reforma Agrária Solidária como importante estratégia para o desenvolvimento agrícola no Estado do Ceará, sendo capaz de proporcionar bem-estar social às famílias dos produtores beneficiados, comenta que o tamanho do PIB *per capita* de uma população, utilizado anteriormente como único indicador para medir o bem-estar, não é suficiente para analisar as condições de vida. Faz-se necessário, segundo o autor, buscar medidas socioeconômicas mais abrangentes, como bens duráveis, saúde, educação, habitação e aspectos sanitários.

*Uma concepção de qualidade de vida que focalize apenas a posse de bens e o acesso a serviços, sem considerar as pessoas, inevitavelmente negligências a conversão desses em satisfação para atender as necessidades e retira dos seres humanos o direito de serem juizes de sua própria qualidade de vida. A importância deste aspecto fica posta quando se considera a questão do relativismo dos valores de cada indivíduo ou de cada família (KHAN, op cit., p.10).*



### **3 METODOLOGIA**

#### **3.1 O Conceito de método**

Método é o conjunto e atividades sistemáticas e racionais que, da melhor maneira possível, permite alcançar os objetivos propostos, determinando o caminho a ser seguido. Para que um conhecimento possa ser considerado científico é necessário identificar o método que permita chegar a esse conhecimento (LAKATOS; MARCONI, 1991).

#### **3.2 Área geográfica de estudo:**

O presente estudo foi realizado no Município de Fortaleza, capital do Estado do Ceará – Brasil.

Fortaleza localiza-se no litoral do Estado, a uma altitude média de 21 m; é centro de um município de 313,8 km<sup>2</sup> de área e 2.141.402 milhões de habitantes, dos quais 1.002.236 são homens e 1.139.166 são mulheres. Esse contingente populacional reside em 526.079 domicílios, o que traduz uma média de 4,07 pessoas por unidade domiciliar. O conjunto de todos os domicílios está distribuído em 6 secretarias executivas regionais-SER"s, totalizando 114 bairros (relação no Apêndice D), cobrindo uma área geográfica de 313,14 km<sup>2</sup> (Censo 2000). Considerando a relação entre o tamanho da população e a área ocupada, determina-se o valor de 6.839 habitantes/km<sup>2</sup>. Esse resultado classifica a cidade de Fortaleza como a de maior densidade demográfica da região Nordeste, na medida em que as duas outras grandes capitais – Salvador e Recife – apresentam, respectivamente, 3.457 e 6.533 habitantes/ km<sup>2</sup>.

Suas terras, banhadas pelo sol o ano inteiro e ricas em belezas naturais, fizeram Fortaleza despontar, na década de 1990, como importante pólo turístico. O turismo garantiu à Cidade mais infra-estrutura e se transformou em fonte geradora de emprego e renda.

Atualmente, Fortaleza possui um comércio diversificado e o seu forte é a produção industrial de calçados, produtos têxteis, couros, peles e alimentos, além da extração de minerais(WIKIPÉDIA, 2005).

A riqueza cultural também está presente no Município, principalmente com o folclore, que tem raízes na miscigenação de crenças e das raças branca, negra e índia que colonizaram a região.

Como já mencionado, Fortaleza é uma cidade com 162.125 pessoas desempregadas, o que representa uma parcela aproximadamente de 16,00% da população economicamente ativa - PEA. Das pessoas ocupadas, 53,9% integram o setor informal, ou seja, sem nenhum vínculo empregatício.

O Índice de Desenvolvimento Municipal<sup>24</sup> (IDM) de Fortaleza foi de 79,25 (IPECE, 2000).

### 3.3 Fonte dos dados:

Este estudo fundamenta-se em dados primários e secundários. Os dados primários foram obtidos, em pesquisa empírica realizada no Município de Fortaleza, com os beneficiários do Programa de Incentivos aos Negócios em Casa-PINC, da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, no período de ago/01 a jun/04, utilizando como instrumento técnico de pesquisa o questionário contendo perguntas abertas e fechadas.

Os dados secundários utilizados provêm de informações do Instituto de Desenvolvimento do Trabalho-IDT, Instituto de Geografia e Estatística –IBGE, contato com técnicos da SDE, que trabalharam na execução deste Programa, além de ampla revisão de literatura sobre os temas de políticas públicas de geração de emprego e renda, mercado de trabalho, setor informal, microcrédito, indicadores de

---

<sup>24</sup> O Índice de Desenvolvimento Humano Municipal é uma variante do IDH. Baseia-se nos seguintes indicadores: longevidade, medida pela esperança de vida ao nascer; nível de educação, obtido através da combinação de alfabetização de adultos com ponderação de 2/3, juntamente com a variável taxa de escolaridade nos três níveis de ensino-primário, secundário e superior com ponderação de 1/3; e o nível de renda, medido pelo PIB "per capita" em dólares, do poder de paridade de compra internacional. Varia entre zero (0) e um (1) e adota os mesmos critérios do IDH para classificar os municípios em baixo, médio e alto desenvolvimento.



desenvolvimento socioeconômico e qualidade de vida; desde livros, dissertações, pesquisas até publicações avulsas, jornais, revistas e textos obtidos via Internet.

Os dados coletados nos permitem conhecer algumas características econômicas e sociais relacionadas ao impacto que este Programa proporcionou quanto à melhoria da qualidade de vida dos beneficiários que receberam financiamento deste Programa.

### 3.3.1 O questionário

O questionário<sup>25</sup> contém perguntas abertas e fechadas e abordou questões relevantes sobre indicadores determinantes, quais sejam: dados pessoais e familiares do beneficiário, aspectos econômicos do beneficiário, informações gerais sobre o empreendimento, avaliação econômica do empreendimento, situação do empreendimento quanto à ocupação de pessoas, avaliação geral dos produtos/serviços prestado pelo empreendimento, condições físicas e higiênicas do empreendimento, avaliação geral do empreendedor, qualidade de vida, avaliação do microempreendedor quanto ao empréstimo recebido.

### 3.3.2 População e amostra

A idéia básica de amostragem está em que a coleta de dados em alguns elementos da população e sua análise pode proporcionar relevantes informações de toda a população.

A amostragem está intimamente relacionada com a essência do processo de pesquisa descritiva por levantamentos: pesquisar apenas uma parte da população para inferir conhecimento para o todo, em vez de efetuar um censo, isto é, usa-se o método indutivo que parte do particular para o geral.

O processo amostral é usado freqüentemente em pesquisas, em função das grandes vantagens que oferece quando comparada a censos. A pesquisa por amostragem economiza mão-de-obra e dinheiro; a amostra economiza tempo e

---

<sup>25</sup> Ver questionário no Apêndice E.

possibilita rapidez na obtenção dos resultados com grande margem de confiança sobre os resultados.

A pesquisa foi realizada por processo de amostragem estratificada proporcional.

A amostragem estratificada proporcional é utilizada quando se tem uma população heterogênea na qual se podem distinguir subpopulações mais ou menos homogêneas sendo aqui representadas pelas secretarias executivas regionais (SER"s). Após a determinação dessas subpopulações, pinça-se uma amostra aleatória. A quantidade de elementos selecionados dentro de cada estrato será feita de forma proporcional seu tamanho, levando em consideração o número de empreendimentos concedidos em cada SER. A quantidade de elementos da amostra de cada estrato será feita de forma proporcional à atividade concedida em cada SER. A tomada do empreendedor, para fazer parte da amostra, será feita de forma aleatória, por meio do quadro resumo de empreendimentos concedidos por atividade econômica em cada SER.

O universo da pesquisa é de 713 empreendedores beneficiados pelo Programa de Incentivo aos Negócios em Casa – PINC da SDE no período de agosto/2001 a junho/2004.

Na determinação do tamanho da amostra, será utilizado o método de Cochraman (1977)<sup>26</sup>, estimando-se uma proporção "p" (valor do financiamento) que leva ao tamanho máximo da amostra e assegura alto nível de representatividade; o erro de amostragem será de 9%, condicionado ao nível de significância de 5% definido sob a curva normal. A fórmula utilizada para determinar o tamanho da amostra será a seguinte:

$$n_0 = \frac{\sum w_i p_i q_i}{\sqrt{z}^2}$$

$$n = \frac{n_0}{1 + \left(\frac{n_0}{N}\right)}$$

<sup>26</sup> Cálculo da amostra para amostragem estratificada proporcional, segundo Cochraman.



$n_0$  - tamanho da amostra inicial

$n$  - tamanho da amostra corrigida

$N$  - Nº de beneficiados do programa

$p_i$  - proporção de sucesso da variável principal (valor do financiamento) na população em cada regional

$q_i$  - proporção de fracasso da variável principal (valor do financiamento) na população em cada regional

$w_i$  - proporção de cada estrato em relação a população

$\square$  - erro de amostragem dividido pela estatística  $t$  ao quadrado

$i = 1, 2, 3, 4, 5, 6$

De acordo com o número de empreendimentos concedidos em cada regional o número de amostrados em cada regional ficou assim definido, conforme Tabela 8 e figura 1 a seguir.

Tabela 8 – Número de empreendimentos concedidos e amostrados conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

SECRETARIA EXECUTIVA REGIONAL (SER'S)	Nº DE EMPREENDIMENTOS CONCEDIDOS	Nº DE EMPREENDIMENTOS AMOSTRADOS
I	117	13
II	118	14
III	146	17
IV	101	12
V	130	15
VI	101	12
<b>TOTAL</b>	<b>713</b>	<b>83</b>

Fonte: Cálculo amostral do projeto.





### 3.4 Método de análise:

Os objetivos propostos neste estudo, como já foi dito, serão alcançados por meio da aplicação dos questionários e utilização dos métodos de análises tabular e descritiva, além da aplicação de um índice para medir o nível de qualidade de vida.

#### 3.4.1 Análises tabular e descritiva

A análise tabular permite a apresentação numérica dos dados, dispostos em linhas e colunas e distribuídos de forma ordenada e condensada. Com esse procedimento, pode-se determinar a distribuição de frequências absoluta e relativa das variáveis pessoais, econômicas e sociais utilizadas no presente estudo.

O objetivo maior da análise descritiva, segundo Gil (1996), é descrever as características de determinada população ou fenômeno, ou, ainda, estabelecer relações entre variáveis, pretendendo, assim, determinar a natureza dessa relação. O mesmo autor ensina que uma característica singular nesse tipo de pesquisa está na técnica padronizada de coleta dos dados, sendo bastante utilizada pelos pesquisadores sociais.

As variáveis utilizadas para a realização dessa análise estão na sequência.

- dados pessoais e estrutura familiar do microempreendedor.
- aspectos econômicos do microempreendedor: renda.
- informações gerais sobre o empreendimento.
- avaliação econômica do empreendimento.
- situação do empreendimento quanto à ocupação de pessoas.
- avaliação geral dos produtos/serviços prestados pelo empreendimento.
- condições físicas e higiênicas do empreendimento.
- avaliação geral do empreendedor.
- qualidade de vida (habitação, aspectos sanitários e higiene, saúde, educação, alimentação, transporte, posse e bens de consumo duráveis, acesso aos meios de comunicação e horas de lazer).
- satisfação do Programa pelos seus beneficiados.

### 3.4.2 Análise do nível de qualidade de vida

Diversas abordagens são empregadas para conceituar e avaliar a qualidade de vida. Algumas estão na posse de bens materiais, enquanto outras, mais abrangentes, levam em consideração, além dos aspectos materiais, os culturais e sociais que influem na vida humana. Nesta concepção, Ceboterev (1981), citado por Cavalcanti e Costa (1998, p.105), propõe uma definição para a qualidade de vida, sendo:

*As condições necessárias às famílias ou comunidades para satisfazer suas necessidades básicas, sociais e culturais, indispensáveis ao desenvolvimento normal do potencial do homem e ao exercício responsável da sua capacidade, considerando seu meio ambiente físico e natural.*

Guerreiro e Hoyos (1983), discutindo os pressupostos teóricos no estudo da qualidade e vida, passam a relacioná-la com aspectos econômicos e com as necessidades familiares dos indivíduos. Esses autores ressaltam a existência de duas vertentes da Teoria das Necessidades Humanas, quais sejam: a econômica e a social. Essas necessidades são agrupadas em necessidades absoluta e relativa, sendo a primeira ligada ao desafio do indivíduo pela subsistência, destacando a alimentação, moradia, saúde e segurança no trabalho, enquanto as necessidades relativas ao nível econômico do indivíduo, ou seja, o lazer, a arte, o conforto, a autopromoção e satisfação pessoal, formando, assim, o núcleo dessas necessidades.

Neste estudo, procura-se verificar os impactos sociais e econômicos dos empreendedores beneficiados pelo Programa de Incentivo aos Negócios em Casa – PINC, da SDE, na melhoria da qualidade de vida destes empreendedores, por meio da análise das informações adquiridas antes e depois do (a) empreendedor (a) ter recebido o empréstimo.

O nível de qualidade de vida alcançado pelo indivíduo em estudo foi avaliado mediante um índice de agregação dos seguintes indicadores: habitação, aspectos sanitários e higiene, alimentação, transporte, saúde, educação, econômico, (renda e posse de bens de consumo duráveis) e Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer. Dessa forma, pode-se verificar se o Programa de Incentivos aos



Negócios em Casa-PINC em estudo trouxe perdas, melhorias ou nenhuma modificação no nível de vida dos seus beneficiários.

Para mensurar o Índice de Qualidade de Vida (IQV), será utilizado o modelo desenvolvido por Fernandes (1997) e empregado por Monte (1999) e Neiva (2000), o qual será constituído das seguintes etapas: estabelecer os indicadores que irão compor o índice de qualidade de vida e atribuir escores e pesos às variáveis que compõem cada indicador. Os escores assumirão valores de 0 a 3, a fim de representar a posição do indivíduo estudado na escala crescente de posição. Os pesos são ponderações efetuadas pelo próprio entrevistado, os quais indicam sua satisfação ou importância de cada um dos indicadores na formação de sua qualidade de vida.

A mensuração do nível de satisfação é realizada da seguinte forma:

- Nenhuma satisfação.....1
- Baixa satisfação .....2
- Média satisfação .....3
- Alta satisfação .....4

O Índice de Qualidade de Vida é definido, matematicamente, como segue:

$$IQV = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^n \left[ \frac{\sum_{i=1}^m E_{ij} \cdot P_{ij}}{\sum_{i=1}^m E_{\max_j} \cdot P_{\max_j}} \right]$$

A contribuição de cada indicador no Índice de Qualidade de Vida será adquirida da seguinte fórmula:

$$C_i = \frac{\sum_{j=1}^n E_{ij} \cdot P_{ij}}{n \sum_{j=1}^n E_{\max i} \cdot P_{\max i}}$$

Onde:

IQV = Índice de Qualidade de Vida da população estudada, definido para as situações (antes e depois de receber o empréstimo);

$E_{ij}$  = escore do i-ésimo indicador, obtido pelo j-ésimo empreendedor (a);

$P_{ij}$  = peso do i-ésimo indicador, definido pelo j-ésimo empreendedor (a);

$i = 1, 2, 3, \dots, m$ ;

$j = 1, 2, 3, \dots, n$ ;

$P_{\max i}$  = peso máximo do i-ésimo indicador;

$E_{\max i}$  = escore máximo do i-ésimo indicador;

$C_i$  = contribuição do indicador (i) do Índice de Qualidade de Vida da população;

$n$  = número de empreendedores (83); e

$m$  = número de indicadores (8).

A diferença ( $\Delta$ ) observada entre os índices de qualidade de vida dos empreendedores, antes e depois de terem recebido o empréstimo, define a mudança na qualidade de vida do universo estudado. Essa alteração será avaliada da seguinte forma:

- perda no nível de qualidade de vida:  $\Delta < 0$ ;
- manutenção do nível de qualidade de vida:  $\Delta = 0$ ; e



- ganho no nível e qualidade de vida:  $\Delta > 0$ .

### 3.4.2.1 Definição das variáveis utilizadas no cálculo do índice de qualidade de vida - IQV

Neste item, será apresentado breve comentário das variáveis com seus respectivos escores, para a aferição do índice de qualidade de vida – IQV.

#### I) Habitação

O indicador do aspecto físico da moradia sintetiza importante aspecto social, pois a habitação representa um lugar de proteção, humanização, socialização, onde as pessoas passam boa parte de suas vidas.

Para mensurar esta variável, serão consideradas as condições de moradia do empreendedor (a), quais sejam: tipo de construção e tipo de piso. O critério de escolha das variáveis e dos escores atribuídos são baseados em estudos realizados por Fernandes(op. cit) e Neiva (op. cit).

##### I.1 Qual o tipo de construção da sua residência?

- a) casa de tijolo, sem reboco e piso ..... 1  
b) casa de tijolo, com reboco e piso .....2

##### I.2 Qual o tipo de piso da sua residência?

- a) Cimento .....1  
b) Cerâmica .....2

O somatório das pontuações dos subitens I.1 e I.2 formará o escore da referida variável.

#### II) Aspectos Sanitários e Higiene

Indicador que verifica o destino dado aos dejetos humanos, ao tratamento da água para consumo e o lixo domiciliar. Espera-se que, quanto melhores forem as condições sanitárias e higiênicas, melhor será a qualidade de vida.

## II.1 Qual o destino dado aos dejetos humanos?

- a) Rua ou córrego.....0
- b) Fossa.....1
- c) Rede de esgoto (SANEAR) .....2

## II.2 Qual o destino dado ao lixo domiciliar?

- a) Jogado ao solo .....0
- b) Enterrado/queimado .....1
- c) Coleta domiciliar pública.....2

## II.3 Qual a fonte da água utilizada por sua família?

- a) Cachimba .....0
- b) Poço profundo .....1
- c) CAGECE .....2

## II.4 Qual o tratamento dado à água para consumo humano?

- a) Nenhum tratamento .....0
- b) Tratada (fervida, filtro, cloro, CAGECE) .....1
- c) Mineral.....2

O somatório das pontuações dos subitens II.1, II.2, II.3 e II.4 formará o escore da referida variável.

## II) Alimentação

A alimentação é fator determinante na saúde, responsável por maior desenvolvimento físico e disposição para o trabalho, interferindo no bem-estar social, em seu todo.

Os alimentos serão divididos em três padrões, sendo cada padrão composto por alimentos de acordo com a cesta básica<sup>27</sup>.

<sup>27</sup> Fonte: boasaude.uol.com.br.



Padrão 1: arroz, açúcar cristal, café, feijão, farinha de mandioca, farinha de trigo, fubá de milho, leite em pó, macarrão comum, sal, salsicha, óleo de soja.

Padrão 2: arroz, açúcar cristal, café, feijão, farinha de mandioca, farinha de trigo, fubá de milho, leite em pó, macarrão comum, sal, salsicha, óleo de soja, charque e sardinha.

Padrão 3: arroz, açúcar cristal, café, feijão, farinha de mandioca, farinha de trigo, fubá de milho, leite em pó, macarrão comum, sal, salsicha, óleo de soja, charque, sardinha, biscoito, ovos e goiabada.

Na sua alimentação você consome.....

- a) Consome todos os produtos do padrão 1.....1
- b) Consome pelo menos um produto do padrão 2 que não está no  
padrão 1.....2
- c) Consome pelo menos um produto do padrão 3 que não está no  
padrão 2.....3

#### IV) Transporte

Indicador que verifica a disponibilidade dos serviços de transporte utilizados pela família. Espera-se que a família que tem acesso a melhores serviços de transporte tenha melhor qualidade de vida

IV.1 Que meio de transporte a sua família utiliza?

- a) Transporte sem custo (a pé, bicicleta).....0
- b) Transporte de baixo custo (ônibus, "topiques" ou mototaxi).....1
- c) Transporte alugado (táxi).....2
- d) Transporte particular (moto ou automóvel).....3

#### V. Acesso aos Serviços de Saúde

Indicador que verifica a disponibilidade de serviços de educação pela família. Por meio do atendimento médico-hospitalar, é revelado o nível social

alcançado por uma sociedade. Neste caso, pode-se verificar a forma de acesso aos serviços de saúde pelas famílias dos beneficiários do Programa.

**V.1 Qual a disponibilidade de serviços de saúde da sua família?**

- a) Atendimento por postos e saúde da rede pública (municipal/estadual).....1
- b) Atendimento por hospitais/clínicas conveniadas por planos de saúde.....2
- c) Atendimento por hospitais/clínicas particulares.....3

**VI) Acesso aos Serviços de Educação**

Indicador que verifica a disponibilidade de serviços de educação pela família. Por meio desse indicador, é revelado o nível social alcançado por uma sociedade por se tratar de uma questão de suma importância no desenvolvimento social / melhora de vida.

**VI.1 Qual a utilização de serviços educacionais pelos membros de sua família?**

- a) Não utiliza serviços educacionais .....0
- b) Escolas da rede pública municipal/estadual .....1
- c) Escolas da rede particulares .....2

**VII) Econômico**

Indicador que verifica a renda média mensal e os bens duráveis das famílias. Espera-se que a comunidade com melhor renda e melhores bens duráveis terá melhor qualidade de vida.

**VII.1 Sua família possui renda ...**

- a) Menor do que 1 salário mínimo .....1
- b) Entre 1 salário mínimo e 3 salários mínimos.....2
- c) Maior do que 3 salários mínimos .....3



## VII.2 Posse de bens de consumo duráveis

Os bens serão divididos em dois grupos, sendo cada grupo composto por bens com valores considerados equivalentes.

GRUPO I: rádio, ferro de passar, liquidificador, fogão a gás, televisor, geladeira, bicicleta, aparelho de som, guarda-roupa, cama, ventilador.

GRUPO II: antena parabólica, vídeo cassete, DVD, telefone, motocicleta e carro.

Na sua casa você possui...

- a) Não possui nenhum dos bens acima citados.....0
- b) Possui pelo menos um dos bens do grupo I e não possui nenhum dos bens do grupo II .....1
- c) Possui pelo menos um dos bens dos grupos I e II .....2

O somatório das pontuações dos subitens VII.1 e VII.2 formará o escore da referida variável.

## VIII) Acesso aos Meios de Comunicação e Horas de Lazer

### VIII.1 Acesso aos meios de comunicação...

- a) Não escuta rádio, não lê revistas/jornais nem assiste à TV .....0
- b) Escuta rádio, assiste à TV, mas não lê jornais e revistas .....1
- c) Escuta rádio, assiste TV e lê jornais e revistas ..... 2

### VIII.2 Horas de lazer...

- a) Não dispõe de nenhum tipo de lazer.....0
- b) Disponibilidade de tempo para horas de lazer em: clube social, campo de futebol, centro comunitário, grupo de dança, praia e seresta.....1
- c) Disponibilidade de outras formas de lazer.....2

O somatório das pontuações dos subitens VIII.1 e VIII.2 formará o escore da referida variável.

### 3.4.3 Teste para diferença de médias

Para verificar se as médias entre a contraposição de situações referentes aos índices de qualidade de vida diferem estatisticamente, adotar-se-á o teste descrito por Levin (1978), conhecido como “painel” (ou seja, primeiro momento *versus* segundo momento), o qual objetiva comparar observações provenientes de um mesmo indivíduo em períodos diferentes, a fim de testar o impacto da mudança entre os dois momentos.

Referido teste será calculado da seguinte forma:

$$\overline{IQV_a} = \frac{\sum IQV_a}{N}$$

$$\overline{IQV_d} = \frac{\sum IQV_d}{N}$$

Onde:

$IQV_a$  = representa a média do momento antes;

$IQV_d$  = representa a média do momento depois;

$IQV_a$  = representa o índice de qualidade de vida no primeiro momento, ou seja, antes dos entrevistados terem recebido o empréstimo;

$IQV_d$  = representa o índice de qualidade de vida no segundo momento, ou seja, depois dos entrevistados terem recebido o empréstimo; e

$N$  = Números de entrevistados.

Posteriormente, calcular-se-á o desvio-padrão da diferença referente aos escores nos dois momentos, como segue:



$$S = \sqrt{\frac{\sum D_i^2}{N} - \left(\overline{IQV_a} - \overline{IQV_d}\right)^2}$$

Onde:

S = representa o desvio-padrão da distribuição de escores-diferenças entre o antes e o depois;

$D_i$  = diferença entre os IQVS dos dois momentos; e

$D_i^2$  = diferença ao quadrado.

Em seguida, calcular-se-á o erro-padrão da diferença, expresso matematicamente:

$$\sigma_{Dif} = \frac{S}{\sqrt{N - 1}}$$

Sendo:

$\sigma_{Dif}$  = erro-padrão da diferença.

Depois, a diferença média amostral será transformada em unidades de erro-padrão da diferença, como segue:

$$t = \frac{\overline{IQV_a} - \overline{IQV_d}}{\sigma_{Dif}}$$

Sendo:

t = diferença média amostral.

Considerar-se-á o grau de liberdade (gl) igual:

gl = N - 1; e

N = número de observações.

Com esse procedimento, será possível determinar a razão t (calculada) e compará-la com a razão t (tabelada), utilizando a distribuição t de Student a um nível de significância de 5%.

## **4 RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Neste capítulo, são apresentados os resultados da pesquisa realizada no período de 03 a 19/08/2005, junto aos beneficiados do Programa de Incentivos aos Negócios em Casa – PINC. Inicialmente, faz-se uma abordagem das características pessoais, familiares e econômicas dos empreendedores; em seqüência, discutem-se os aspectos gerais do empreendimento (objetivo básico, ramo de atividade, tipo de atividade financiada, tempo de meses em que o beneficiado está atuando na atividade e valor do financiamento); a avaliação econômica do empreendimento (liquidez); a situação do empreendimento quanto à ocupação de pessoas; a avaliação geral dos produtos / serviços prestados quanto a qualidade, preço de mercado, diversificação e custo; as condições físicas e higiênicas dos empreendimentos; a avaliação geral do empreendedor, as potencialidades em gerir com sustentabilidade o negócio; a satisfação dos beneficiados; a identificação do grau de inadimplência e os índices de qualidade de vida dos beneficiados antes e depois da implantação / ampliação do empreendimento.

### **4.1 Características pessoais e familiares do empreendedor**

#### **4.1.1 Sexo**

De acordo com a Tabela 9, observa-se que a maioria dos beneficiados com o financiamento é do sexo feminino, correspondendo a um percentual de 67,47 %, o que vem ratificar o fato de que, na sociedade atual, a tendência da mulher como chefe de família a cada dia se supera, com isso busca emprego e ocupa o seu espaço no mercado de trabalho.

Ao analisar os dados conforme a regional, a predominância do sexo é o feminino, exceto nas regionais V e VI, que apresentam um percentual de 53,33% e 50%, respectivamente, do sexo masculino.



Tabela 9 - Empreendedores beneficiados pelo PINC, segundo o sexo, conforme regional. Fortaleza - agosto/ 2005

REGIONAL	SEXO				TOTAL	%
	MAS	%	FEM	%		
I	4	30,77	9	69,23	13	15,66
II	3	21,43	11	78,57	14	16,87
III	2	11,76	15	88,24	17	20,48
IV	4	33,33	8	66,67	12	14,46
V	8	53,33	7	46,67	15	18,07
VI	6	50,00	6	50,00	12	14,46
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>32,53</b>	<b>56</b>	<b>67,47</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.1.2 Idade

Os dados da Tabela 10 mostram que 36,14% dos beneficiados se encontram na faixa etária de 40 a 50 anos, no entanto, com referência à Tabela 12, constata-se que a idade média é de aproximadamente 39 anos. Observa-se que a busca pelo empreendimento em casa se restringe às pessoas chefes de famílias que, por falta de vagas no mercado de trabalho, vêem como solução a criação de um pequeno negócio. Quanto aos jovens, por se encontrarem, ainda, em fase de estudo e esperançosos de se inserirem no mercado de trabalho, encontram-se em uma percentagem inferior (19,28%), observa-se é que o *ânimo* empreendedor destes não foi despertado em sua plenitude.

Por meio da Tabela 11, tem-se que as idades médias dos beneficiados conforme regional são: Regional I - 42 anos; Regional II: 38 anos; Regional III: 37 anos; Regional IV: 41 anos; Regional V: 35 anos; Regional VI: 42 anos.

Tabela 10 - Idade dos empreendedores beneficiados pelo PINC, conforme regional.  
Fortaleza, agosto 2005.

IDADE ( anos)	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
20  ----- 30	0	0,00	3	21,43	5	29,41	3	25,00	5	33,33	0	0,00	16	19,28
30  ----- 40	6	46,15	4	28,57	5	29,41	2	16,67	5	33,33	4	33,33	26	31,33
40  ----- 50	5	38,46	6	42,86	5	29,41	4	33,33	4	26,67	6	50,00	30	36,14
50  ----- 60	1	7,69	0	0,00	2	11,76	2	16,67	1	6,67	2	16,67	8	9,64
60  ----- 70	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	3	3,61
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 11 - Idades médias, modais, medianas, variância e desvio-padrão, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS						TOTAL
	I	II	III	IV	V	VI	
Idade média	42,23	38,29	36,53	41,00	35,00	41,75	38,84
Idade modal	48,00	42,00	37,00	AMODAL	22 e 42	42,00	42,00
Idade mediana	40,00	39,50	37,00	43,00	36,00	41,50	39,00
Variância	74,64	130,20	118,25	152,17	108,67	36,19	112,25
Desvio padrão	8,64	11,41	10,87	12,34	10,42	6,02	10,59

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.1.3 Estado civil

Com relação ao estado civil, constata-se pela Tabela 12 que o maior percentual de beneficiados é de casados (55,42%); esta constatação é verificada em todas as regionais. Observa-se, ainda, que em quase todas as regionais, exceto na Regional II, o maior percentual do estado civil depois do casado é o de solteiro, porém, na Regional II, é o de união estável. Nota-se que o estado civil divorciado aparece apenas nas regionais III e VI, com um percentual de 17,65% e 16,67%, respectivamente.

As pessoas que possuem uma relação estável, sejam casadas ou em uma união estável, destacam-se nesta pesquisa com um percentual maior (63,85%), na busca de um empreendimento.



Tabela 12 - Estado civil dos empreendedores beneficiados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto 2004.

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Solteiro	2	15,38	1	7,14	4	23,53	5	41,67	4	26,67	4	33,33	20	24,10
Casado	11	84,62	9	64,29	7	41,18	6	50,00	8	53,33	5	41,67	46	55,42
Separado de fato	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Separado legalmente	0	0,00	0	0,00	1	5,88	1	8,33	1	6,67	0	0,00	3	3,61
União estável <sup>27</sup>	0	0,00	4	28,57	2	11,76	0	0,00	1	6,67	0	0,00	7	8,43
Divorciado	0	0,00	0	0,00	3	17,65	0	0,00	0	0,00	2	16,67	5	6,02
Viúvo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.1.4 Escolaridade

A escolaridade dos beneficiados, mostrada na Tabela 13, informa que 34,94% possuem ensino médio completo, seguido do fundamental 2 completo, 21,69%. Nota-se ainda, que, nenhum dos beneficiados é analfabeto ou alfabetizado e que 7,23%, coincidentemente, é o percentual apresentado para o nível superior incompleto e superior completo.

O nível de escolaridade ensino médio completo se sobressai em percentual na maioria das regionais, exceto na IV, em que o fundamental 2 completo é o que ocupa essa posição de destaque (50%). Nota-se que, quanto ao nível de escolaridade, superior completo, a Regional II é que apresenta maior percentual (21,43%), seguido da VI (8,33%) e da III (5,88%). As Regionais I e IV não possuem beneficiados com nível de escolaridade superior completo.

As pessoas com ensino médio e fundamental 2 constituem a maioria dos beneficiários em detrimento dos analfabetos, alfabetizados. Esse fato não contraria o objetivo básico do Programa, que é atender pessoas desempregadas proprietárias de micro-negócios ou que desejassem iniciar umas atividades próprias, excluídas do

<sup>27</sup> Segundo o novo Código Civil/2002, art. 1723: "É reconhecida como entidade familiar a união estável entre o homem e a mulher, configurada na convivência pública contínua e duradoura e estabelecida com o objetivo de constituição de família". Malgrado a impropriedade da expressão utilizada, deve-se entender que nem todos os impedidos de casar são concubinos, pois o § 1º do artigo transcrito trata como união estável a convivência pública e duradoura entre pessoas separadas de fato e que mantem o vínculo de casamento, não sendo separadas de direito.

sistema financeiro por não terem o capital necessário ou por não terem condições de apresentar aval, mas que reunissem as condições mínimas exigidas pelo Programa ,quais sejam: capacidade empreendedora, idade a partir de 18 anos e, não necessariamente, as de baixa escolaridade.

Tabela 13 - Escolaridade dos empreendedores beneficiados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Analfabeto	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Alfabetizado	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Fundamental 1 Incompleto	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Fundamental 1 Completo	1	7,69	0	0,00	1	5,88	1	8,33	0	0,00	2	16,67	5	6,02
Fundamental 2 Incompleto	1	7,69	2	14,29	3	17,65	4	33,33	0	0,00	2	16,67	12	14,46
Fundamental 2 Completo	1	7,69	3	21,43	4	23,53	6	50,00	3	20,00	1	8,33	18	21,69
Ensino Médio Incompleto	2	15,38	0	0,00	1	5,88	0	0,00	1	6,67	2	16,67	6	7,23
Ensino Médio Completo	7	53,85	5	35,71	5	29,41	0	0,00	8	53,33	4	33,33	29	34,94
Superior Incompleto	1	7,69	1	7,14	2	11,76	1	8,33	1	6,67	0	0,00	6	7,23
Superior Completo	0	0,00	3	21,43	1	5,88	0	0,00	1	6,67	1	8,33	6	7,23
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.1.5 Número de pessoas no núcleo familiar

A maioria dos empreendedores beneficiados possuem no núcleo familiar 5 pessoas (26,51%), seguido de 4 pessoas (25,30%), conforme Tabela 13. A média do Número de membros por família é de aproximadamente 4 pessoas, com um desvio-padrão de 1,57 (Tabela 14).

Os dados da Tabela 14 apresentam que o Número médio de pessoas por família nas regionais é: Regionais I, II, V e VI: 4 pessoas; Regionais III e IV: 5 pessoas.



Tabela 14 - Número de pessoas no núcleo familiar dos beneficiados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

NÚMERO DE PESSOAS	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
2	1	7,69	2	14,29	2	11,76	2	16,67	2	13,33	1	8,33	10	12,05
3	5	38,46	2	14,29	2	11,76	1	8,33	4	26,67	2	16,67	16	19,28
4	1	7,69	3	21,43	4	23,53	2	16,67	5	33,33	6	50,00	21	25,30
5	4	30,77	4	28,57	4	23,53	6	50,00	4	26,67	0	0,00	22	26,51
6	1	7,69	2	14,29	2	11,76	0	0,00	0	0,00	2	16,67	7	8,43
7	1	7,69	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
8	0	0,00	1	7,14	2	11,76	0	0,00	0	0,00	1	8,33	4	4,82
9	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	1	1,20
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 15 - Média, moda, mediana, variância e desvio-padrão do número de membros da família, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS						TOTAL
	I	II	III	IV	V	VI	
Média	4,15	4,43	4,76	4,50	3,73	4,33	4,33
Moda	3,00	5,00	4 e 5	5,00	4,00	4,00	5,00
Mediana	4,00	4,50	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00
Variância	1,98	2,53	3,12	3,08	1,00	2,39	2,46
Desvio Padrão	1,41	1,59	1,77	1,76	1,00	1,55	1,57

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.1.6 Número de membros que trabalham no negócio que são do núcleo familiar

Os dados da Tabela 16 mostram que 38,55% dos beneficiados, 2 pessoas da família, estando incluso o proprietário, trabalham no empreendimento. Nota-se que 36,14 % dos beneficiados, apenas 1 pessoa da família (proprietário), trabalha no empreendimento e que 15,66% dos beneficiados, 3 pessoas da família trabalham no empreendimento, incluso o proprietário. A partir da Tabela 17, observa-se que a média do Número de membros da família que trabalham no negócio é de aproximadamente 2 pessoas, com um desvio-padrão de 0,92.

Verifica-se que, nos dados de cada regional, conforme Tabela 16, o Número médio de pessoas do núcleo familiar que trabalha no negócio é: Regional I: 1 pessoa e Regionais II, III, IV, V e VI : 2 pessoas.

Diante do exposto, verifica-se que, com a criação/ampliação do empreendimento, foi ofertado em média um emprego para um dos membros da família, além do proprietário. Esse resultado era esperado por tratar-se de empreendimento familiar.

Tabela 16 - Número de pessoas que trabalham no negócio que são do núcleo família, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
0 (Sem Funcionar)	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
1	8	61,54	3	21,43	2	11,76	6	50,00	7	46,67	4	33,33	30	36,14
2	3	23,08	7	50,00	10	58,82	2	16,67	3	20,00	7	58,33	32	38,55
3	0	0,00	3	21,43	3	17,65	3	25,00	4	26,67	0	0,00	13	15,66
4	1	7,69	0	0,00	2	11,76	0	0,00	0	0,00	0	0,00	3	3,61
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 17 - Média do número de membros da família que trabalham no negócio, variância e desvio-padrão, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS						TOTAL
	I	II	III	IV	V	VI	
Média	1,38	1,86	2,29	1,58	1,67	1,50	1,75
Variância	0,85	0,69	0,68	0,91	0,89	0,42	0,84
Desvio padrão	0,92	0,83	0,82	0,95	0,94	0,65	0,92

Fonte: Pesquisa Direta.

## 4.2 Aspectos econômicos do microempreendedor

### 4.2.1 Disponibilidade de outras rendas fora do negócio

A partir da Tabela 18, verifica-se que 54,22% dos beneficiados dispõem de outras rendas fora do negócio. Observa-se que os beneficiados da Regional V são os que possuem maior disponibilidade de outras rendas fora do negócio (73,33%) seguido das Regionais II (64,29%), III (52,94%), I (46,15%) e Regionais IV e VI (41,67%).

Diante do exposto, constata-se que o empreendimento sozinho não é suficiente para a manutenção da família.



Tabela 18 - Número de beneficiados do PINC, que dispõem de outras rendas fora do negócio. Fortaleza - agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
( Sem funcionar)	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
SIM	6	46,15	9	64,29	9	52,94	5	41,67	11	73,33	5	41,67	45	54,22
NÃO	6	46,15	4	28,57	8	47,06	6	50	3	20,00	6	50,00	33	39,76
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.2.2 Origem de outras rendas fora do negócio

Verifica-se a partir da Tabela 19, que a origem de outras rendas fora do negócio provém dos beneficiados da família que trabalham (33,33%), seguida de outra atividade (24,44%) e pensão do cônjuge (22,22%).

Os dados conforme regional mostram que nas Regionais I e V a maioria dos beneficiados que dispõem de rendas fora do negócio as obtêm de familiares que trabalham, 66,67% e 63,64%, respectivamente. Na Regional II decorre de outras atividades (33,33%); nas Regionais III e IV de pensão do cônjuge, sendo 33,33% e 40%, respectivamente, e na Regional VI de aposentadoria e de pensão do cônjuge, sendo 40% em cada categoria. Vale ressaltar que, as outras atividades desenvolvidas pelos beneficiados, além do empreendimento são artesanato, estilista, lanchonete, manutenção de máquinas gráficas, "quentinha", recepção, tatuagem, telefonista, venda de produtos de beleza e funcionário da Secretaria de Ação Social.

Diante do exposto, conclui-se que os beneficiados que dispõem de outras rendas como outras atividades, pensão de cônjuges e aposentadoria não se encontram acomodados, buscando outras fontes de renda, sendo este Programa uma das opções.

Tabela 19 - Origem das rendas fora do negócio dos empreendedores beneficiados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Aposentadoria	0	0	1	11,11	1	11,11	1	20,00	0	0,00	2	40,00	5	11,11
Aposentadoria e aluguel	0	0,00	1	11,11	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Aposentadoria e outra atividade	0	0,00	1	11,11	1	11,11	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Familiares trabalham	4	66,67	2	22,22	2	22,22	0	0,00	7	63,64	0	0,00	15	33,33
Outras atividades	2	33,33	3	33,33	3	33,33	1	20,00	1	9,09	1	20,00	11	24,44
Pensão do cônjuge	0	0,00	1	11,11	3	33,33	2	40,00	2	18,18	2	40,00	10	22,22
Pensão do cônjuge e outra atividade	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	20,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Não informou	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	9,09	0	0,00	1	2,22
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>5</b>	<b>100,00</b>	<b>11</b>	<b>100,00</b>	<b>5</b>	<b>100,00</b>	<b>45</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.2.3 Renda familiar dos empreendedores

Para analisar esta variável, foi perguntada aos entrevistados a renda do proprietário e dos membros da família, dentro e fora do negócio, antes e depois do recebimento do empréstimo. Estes dados estão apresentados nas Tabelas 20 e 21.

Tabela 20 - Renda familiar dos beneficiados pelo PINC, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

FAIXA DA RENDA FAMILIAR (em salários mínimos)	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
00 ----- 03	2	15,38	6	42,86	9	52,94	1	8,33	4	26,67	1	8,33	23	27,71
03 ----- 06	4	30,77	3	21,43	4	23,53	6	50,00	5	33,33	2	16,67	24	28,92
06 ----- 09	3	23,08	1	7,14	2	11,76	1	8,33	5	33,33	6	50,00	18	21,69
09 ----- 12	3	23,08	1	7,14	1	5,88	1	8,33	1	6,67	1	8,33	8	9,64
12 ----- 15	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	1	8,33	2	2,41
15 ----- 18	0	0,00	2	14,29	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	3	3,61
18 ----- 21	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
21 ----- 24	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
24 ----- 27	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	1	1,20
27 ----- 30	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
30 ----- 33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	0	0,00	1	8,33	4	4,82
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.



Tabela 21 - Renda familiar dos beneficiados pelo PINC, depois do financiamento, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.

FAIXA DA RENDA FAMILIAR (em salários mínimos)	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
00  ----- 03	1	7,69	1	7,14	5	29,41	2	16,67	1	6,67	1	8,33	11	13,25
03  ----- 06	5	38,46	5	35,71	4	23,53	2	16,67	7	46,67	3	25,00	26	31,33
06  ----- 09	3	23,08	3	21,43	6	35,29	2	16,67	3	20,00	2	16,67	19	22,89
09  ----- 12	2	15,38	1	7,14	1	5,88	0	0,00	1	6,67	3	25,00	8	9,64
12  ----- 15	0	0,00	2	14,29	1	5,88	2	16,67	1	6,67	2	16,67	8	9,64
15  ----- 18	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
18  ----- 21	1	7,69	1	7,14	0	0,00	2	16,67	0	0,00	0	0,00	4	4,82
21  ----- 24	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
24  ----- 27	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
27  ----- 30	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
30  ----- 33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A partir da Tabela 20, pode-se verificar que 28,92% dos beneficiados antes do recebimento do empréstimo possuíam renda familiar na faixa de 03 a 06 salários mínimos, seguidos de 27,71% na faixa de zero a 03 salários mínimos. Ao analisar a renda familiar dos beneficiados após terem recebido o empréstimo (Tabela 21), tem-se que 31,33% dos beneficiados possuem renda familiar na faixa de 03 a 06 salários mínimos, seguidos de 22,89% na faixa de 06 a 09 salários mínimos. Por meio desta observação, verifica-se que houve redução de 52,18% na quantidade de beneficiados com renda familiar na faixa de zero a 3 salários mínimos e aumento de 8,33% na quantidade de beneficiados com renda familiar na faixa de 3 a 6 salários mínimos, após o recebimento do empréstimo. Destaca-se ainda que ocorreu aumento na quantidade de beneficiados, com renda familiar nas faixas de 12 a 15 e na de 18 a 21 salários mínimos, após o recebimento do empréstimo, de 300,00% e 4,82%, respectivamente.

A Tabela 22 mostra que a renda média familiar dos beneficiados antes e depois do recebimento do empréstimo é de 5,81 salários mínimos e de 7,49 salários mínimos, respectivamente. Nota-se, portanto, que ocorreu acréscimo de 1,68 salários mínimos, isto é, uma variação relativa de 28,92% na renda familiar dos beneficiados, após terem recebido o empréstimo.

Tabela 22 - Renda média familiar do empreendedor que foi beneficiado pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto 2005.

RENDA FAMILIAR (Salários mínimos)	REGIONAIS						GERAL
	I	II	III	IV	V	VI	
Antes do financiamento	5,97	5,82	4,94	7,47	5,13	6,61	5,81
Depois do financiamento	6,57	7,98	5,93	10,82	7,35	7,72	7,49
Incremento	0,60	2,16	0,99	3,35	2,22	1,11	1,68
Variação relativa	10,05	37,11	20,04	44,85	43,27	16,79	28,92

Fonte: Pesquisa Direta.

Os dados conforme a regional, como demonstra a Tabela 22, mostram que ocorreu um aumento na renda familiar dos beneficiados em todas as regionais, sendo que a regional que apresentou maior aumento na renda familiar, após o recebimento do empréstimo, foi a Regional IV, que foi de 3,35 salários mínimos, isto é, uma variação relativa de 44,85%. A Regional I, porém, foi a que apresentou menor aumento, um pouco mais de meio salário mínimo, isto é, uma variação relativa de 10,05%.

#### 4.2.4 Renda do proprietário dos empreendimentos

Os dados das Tabelas 23 e 24 apresentam a renda do proprietário antes e depois do recebimento do empréstimo. A partir da Tabela 23, pode-se verificar que, 45,78% dos beneficiados, antes do recebimento do empréstimo, possuíam renda inferior a 03 salários mínimos, seguidos de 22,89% na faixa de 03 a 06 salários mínimos, constatando dessa forma o objetivo do Programa, em que uma das exigências do perfil do beneficiário era sua renda estar inclusa nesse intervalo, onde representa o poder aquisitivo mais baixo e conseqüentemente pessoas carentes materialmente. Ao analisar a renda do proprietário dos empreendimentos, após terem recebido o empréstimo (Tabela 24), tem-se que 30,12% dos beneficiados possuem renda na faixa de 3 a 6 salários mínimos, seguido de 27,71% na faixa de zero a 03 salários mínimos. Verifica-se, a partir do que foi mencionado, que ocorreu redução de 39,47% na quantidade de beneficiados com renda na faixa de zero a 3 salários mínimos e aumento de 31,59% na quantidade de beneficiados com renda na faixa de 3 a 6 salários mínimos, após o recebimento do empréstimo. Destaca-se ainda que ocorreram acréscimos de 100,00%, 200,83%, 2,41% e 1,20% na





quantidade de beneficiados com renda nas faixas de 9 a 12 salários mínimos, de 12 a 15 salários mínimos, de 18 a 21 salários mínimos e na de 24 a 27 salários mínimos, respectivamente, após o recebimento do empréstimo. Vale ressaltar que ocorreu um decréscimo de 1,21% na quantidade de beneficiados com renda na faixa de 15 a 18 salários mínimos após o recebimento do empréstimo.

Tabela 23 - Renda do proprietário do empreendimento beneficiado pelo PINC, antes do recebimento do empréstimo, conforme regional Fortaleza - agosto / 2005.

FAIXA (em salários mínimos)	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
00  ----- 03	5	38,46	7	50,00	11	64,71	4	33,33	8	53,33	3	25,00	38	45,78
03  ----- 06	3	23,08	4	28,57	3	17,65	4	33,33	3	20,00	2	16,67	19	22,89
06  ----- 09	3	23,08	1	7,14	1	5,88	2	16,67	3	20,00	4	33,33	14	16,87
09  ----- 12	1	7,69	0	0,00	1	5,88	1	8,33	0	0,00	1	8,33	4	4,82
12  ----- 15	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
15  ----- 18	0	0,00	1	7,14	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
18  ----- 21	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
21  ----- 24	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
24  ----- 27	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
27  ----- 30	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
30  ----- 33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 24 - Renda do proprietário do empreendimento beneficiado pelo PINC, depois do recebimento do empréstimo, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

FAIXA DA REND DO PROPRIETÁRIO (em salários mínimos)	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
00  ----- 03	3	23,08	3	21,43	6	35,29	4	33,33	6	40,00	1	8,33	23	27,71
03  ----- 06	4	30,77	7	50,00	5	29,41	1	8,33	3	20,00	5	41,67	25	30,12
06  ----- 09	3	23,08	1	7,14	5	29,41	1	8,33	3	20,00	2	16,67	15	18,07
09  ----- 12	2	15,38	0	0,00	0	0,00	2	16,67	1	6,67	3	25,00	8	9,64
12  ----- 15	0	0,00	1	7,14	1	5,88	1	8,33	0	0,00	0	0,00	3	3,61
15  ----- 18	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	1	1,20
18  ----- 21	0	0,00	1	7,14	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	2	2,41
21  ----- 24	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
24  ----- 27	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
27  ----- 30	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
30  ----- 33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Na Tabela 25, observa-se que a renda média do proprietário dos empreendimentos, antes e depois do recebimento do empréstimo, é de respectivamente, 4,10 salários mínimos e de 5,77 salários mínimos. Nota-se, portanto, que ocorreu um acréscimo de 1,67 salário mínimo na renda do proprietário dos empreendimentos após terem recebido o empréstimo, isto é, ocorreu uma variação relativa de 40,73%.

Tabela 25 - Renda média do proprietário do empreendimento beneficiado pelo PINC, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

RENDA PROPRIETÁRIO (Salários mínimos)	REGIONAIS						GERAL
	I	II	III	IV	V	VI	
Antes do financiamento	3,98	3,92	3,91	4,48	3,19	5,89	4,10
Depois do financiamento	5,18	5,72	4,88	8,05	5,73	6,06	5,77
Incremento	1,20	1,80	0,97	3,57	2,54	0,17	1,67
Variação relativa	30,15	45,92	24,81	79,69	79,62	2,89	40,73

Fonte: Pesquisa Direta.

Os dados de acordo com a regional, conforme Tabela 25, mostram que ocorreu aumento na renda dos proprietários dos empreendimentos em todas as regionais, após o recebimento do empréstimo. Vale destacar que a regional que apresentou maior aumento na renda dos proprietários, após o recebimento do empréstimo, foi a Regional IV, que foi de 3,57 salários mínimos, isto é, uma variação relativa de 79,62%, no entanto, a Regional VI apresentou menor aumento, sendo de 0,17, isto é, de uma variação relativa de 2,89%.

Diante da apresentação desses resultados, constata-se que ocorreu um acréscimo de 1,68 e 1,66 salários mínimos correspondentes à renda familiar e à renda do proprietário, após o recebimento do empréstimo. O Número de beneficiários que possuíam sua renda (proprietário) na faixa de zero a 3 salários mínimos apresentou o percentual de 45,78%, sendo o maior, atendendo ao objetivo do Programa, em que uma das exigências do perfil do beneficiário era sua renda estar inclusa nesse intervalo.



### 4.3 Informações gerais sobre o empreendimento

#### 4.3.1 Objetivo básico do empreendimento

Os dados da Tabela 26 mostram que 72,29% dos beneficiários recorreram a esse Programa com o objetivo básico de ampliar seus negócios e 27,71% para implantação.

Em todas as regionais, com exceção da II, os financiamentos para ampliação superaram os de implantação de novos negócios, o que veio ratificar a importância do capital de giro, pois, além das máquinas e equipamentos, havia a necessidade da compra da matéria-prima e/ou produto, e que não eram concedidos créditos, nesta modalidade, pelo agente financiador.

Esta constatação tem estreita relação com as características do crédito concedido, o qual só contemplava o investimento fixo. A criação (implantação) de negócios foi prejudicada, em razão da falta de capital de giro necessário para alavancar o empreendimento. Nesses casos, o beneficiário tomava empréstimo para a compra de máquinas e tinha que arcar com recursos próprios para a aquisição de matérias-primas ou de mercadorias.

Tabela 26 - Objetivo básico dos financiamentos concedidos pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Implantação	2	15,38	7	50,00	6	35,29	2	16,67	3	20,00	3	25,00	23	27,71
Ampliação	11	84,62	7	50,00	11	64,71	10	83,33	12	80,00	9	75,00	60	72,29
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta

#### 4.3.2 Ramo de atividade dos empreendimentos.

Por meio da Tabela 27, observa-se que o ramo de atividade que apresentou maior percentual foi o setor de serviços, com 54,22%; em seguida, o setor de comércio, com 28,92% e por último o setor de indústria com 16,87%. Vale ressaltar que, dos 83 empreendimentos pesquisados, 5 (6,02%) encontravam-se sem funcionamento. As atividades e os motivos dos empreendimentos ora citados estarem sem funcionamento apresentam-se a seguir:

- duas lanchonetes (Regionais II e V): questão de saúde e obtenção de emprego, respectivamente;
- uma fabricação de sacolas (Regional V): falta de capital de giro;
- uma marmitaria (Regional VI): falta de capital de giro; e
- uma venda de salada de frutas (Regional I): questão de saúde.

Vale ressaltar que nas Regionais I, II, III, V e VI o ramo de atividade financiada que apresentou maior destaque foi o de serviços, com percentuais, respectivamente: 46,15%, 35,71%, 47,06%, 100% e 50%. Já nas Regionais II e IV, foi o do comércio, com valores de 35,71% e 50,00%, respectivamente. Nota-se que o ramo do comércio sobressaiu-se mais na Regional IV (50%), o da indústria na Regional III (35,29%) e o dos serviços na Regional V (100%).

Tabela 27 - Ramo de atividade financiada pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Comércio	5	38,46	5	35,71	3	17,65	6	50,00	0	0,00	5	41,67	24	28,92
Indústria	2	15,38	4	28,57	6	35,29	1	8,33	0	0,00	1	8,33	14	16,87
Serviços	6	46,15	5	35,71	8	47,06	5	41,67	15	100,00	6	50,00	45	54,22
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta

Esses resultados estão em concordância com as tendências nacionais em que o setor de serviços tem absorvido grande parte da mão-de-obra desempregada. Acrescente-se o fato de que as atividades desse setor requerem pouco investimento e contribuem bastante para o crescimento da demanda dos mais diversos tipos de serviços, tornando-se em opções para minimizar o desemprego no Município.

#### 4.3.3 Tipo de atividade financiada

A partir da Tabela 28, verifica-se que as atividades econômicas, de maior destaques foram: facção (18,07%), confecção (15,66%), salão de beleza (12,05%) e locação de vídeo-games (7,23%).

Vale ressaltar que a regional que apresentou maior Número de facção foi a Regional V (60,00 %), seguida das Regionais III (17,65%); IV e VI (8,33%), cada uma; e da Regional I (7,69%).



Destaca-se ainda que, entre as atividades financiadas segundo a regional, as que obtiveram maior notoriedades foram:

- Regional I – salão de beleza (30,77%) e locadora de games (15,38%);
- Regional II – confecção (35,71%) e salão de beleza (21,43%);
- Regional III – confecção (29,41%) e facção (17,65%);
- Regional IV – cabeleireiro, lanchonete e marmitaria, 16,67% cada uma;
- Regional V – facção (60%); e
- Regional VI – marmitaria (16,67%).

Tabela 28 - Tipo de atividade financiada pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

ATIVIDADE	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Academia	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Amarinho	1	7,69	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Artesanato	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Bolsas plásticas	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Buffet	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Cabeleireiro	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	16,67	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Carrinho de churrasco	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Computação	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Confecção	1	7,69	5	35,71	5	29,41	1	8,33	0	0,00	1	8,33	13	15,66
Decoração e Variedades	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Derivados do trigo	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Facção	1	7,69	0	0,00	3	17,65	1	8,33	9	60,00	1	8,33	15	18,07
Ferramentas (oficina)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Frigorífico	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	1	8,33	2	2,41
Indústria de sacolas*	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Lan House	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	3	3,61
Lanchonete*	1	7,69	2	14,29	0	0,00	2	16,67	0	0,00	0	0,00	5	6,02
Locadora de games	2	15,38	0	0,00	1	5,88	1	8,33	1	6,67	1	8,33	6	7,23
Marmitaria*	0	0,00	1	7,14	0	0,00	2	16,67	0	0,00	2	16,67	5	6,02
Marmitaria e self-service	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Mercadinho	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	1	8,33	2	2,41
Oficina, manutenção industrial	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Panificação	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Papelaria	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Recuperação de aros	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Salada de frutas*	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Salão de beleza	4	30,77	3	21,43	2	11,76	0	0,00	0	0,00	1	8,33	10	12,05
Serigrafia e pintura	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Sorveteria	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta..

Nota: \* Empreendimento sem funcionamento.

Constata-se, portanto, que a atividade de facção e confecção apresentaram destaques entre todas as atividades, confirmando que estas atividades estão ganhando impulso, desenvolvendo-se oferecendo emprego no Município de Fortaleza

O grande Número de facções decorre da tendência do mercado da moda em terceirizar os serviços de costura para se dedicarem mais à promoção de suas grifes.

#### 4.3.4 Tempo de atuação do empreendedor na atividade

Observa-se, por meio da Tabela 29, que 34,94% dos beneficiários, estão atuando na sua atividade econômica, na faixa de 12 a 47 meses (1 a 4 anos), sendo o maior percentual de beneficiários. A partir da Tabela 31, porém, constata-se que o tempo médio em que os beneficiários estão atuando na atividade é de aproximadamente 84 meses, isto é, aproximadamente 7 anos, com um desvio-padrão de 74,55 meses.

Tabela 29 - Tempo durante o qual o empreendedor beneficiado pelo PINC está atuando na atividade, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

TEMPO (meses)	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
12  ----- 47	1	7,69	10	71,43	6	35,29	2	16,67	6	40,00	4	33,33	29	34,94
47  ----- 82	4	30,77	2	14,29	2	11,76	2	16,67	3	20,00	2	16,67	15	18,07
82  ----- 117	1	7,69	0	0,00	4	23,53	3	25,00	2	13,33	2	16,67	12	14,46
117  ----- 152	2	15,38	1	7,14	2	11,76	1	8,33	1	6,67	1	8,33	8	9,64
152  ----- 187	2	15,38	0	0,00	1	5,88	0	0,00	1	6,67	1	8,33	5	6,02
187  ----- 222	1	7,69	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	2	2,41
222  ----- 257	0	0,00	0	0,00	1	5,88	2	16,67	1	6,67	1	8,33	5	6,02
257  ----- 292	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
292  ----- 327	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
327  ----- 362	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Observa-se conforme regional, que os tempos médios (Tabela 31) são:

- Regional I - 115 meses (9 anos e 6 meses);
- Regional II - 36,5 meses, isto é, aproximadamente 3 anos;
- Regional III - 99 meses, isto é, aproximadamente 8 anos e 3 meses;



- Regional IV - 107 meses, isto, é aproximadamente 9 anos;
- Regional V - 69 meses, isto é, aproximadamente 5 anos e 7 meses; e
- Regional VI - 77,5 meses, isto é, aproximadamente 6 anos e 4 meses.

Tabela 30 -Tempo médio, variância e desvio-padrão do tempo em que os empreendedores beneficiários pelo PINC estão atuando na atividade, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.

ESPECIFICAÇÃO (MESES)	REGIONAIS						TOTAL
	I	II	III	IV	V	VI	
Média	115,38	36,5	99,18	107	69,2	77,5	<b>83,72</b>
Variância	931,80	853,39	7513,91	5891	4122,56	4442,75	<b>5557,94</b>
Desvio-padrão	30,52	29,2129	86,68	76,7528	64,21	66,65	<b>74,55</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Foi visto acima que o tempo médio durante o qual os beneficiários atuam na atividade é de aproximadamente 7 anos. Ao comparar com informações de SEBRAE, dando conta de que “das empresas abertas no País, 80% não completam dois anos de atividade, 400.000 empresas abertas em 1997, 80.000 continuam funcionando” (Revista VEJA, 163 nov/98), observa-se que os empreendimentos financiados pelo Programa estão bem enraizados e com muitas chances de prosperidade.

#### 4.3.5 Valor do financiamento

Destaca-se, por meio da Tabela 31, que a maioria dos empréstimos concedidos (16,87%) era de valores compreendidos entre R\$ 1.513,00 a R\$ 2.013,00, seguidos de 15,66% dos financiamentos que se encontravam na faixa de R\$ 4.513,00 a R\$ 5.013,00.

Tabela 31 - Valor do financiamento dos empréstimos concedidos pelo PINC, , conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.

VALOR (R\$)	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
513,00  ----- 1.013,00	2	15,38	1	7,14	2	11,76	2	16,67	1	6,67	1	8,33	9	10,84
1.013,00  ----- 1.513,00	3	23,08	1	7,14	3	17,65	0	0,00	0	0,00	1	8,33	8	9,64
1.513,00  ----- 2.013,00	2	15,38	2	14,29	3	17,65	3	25,00	2	13,33	2	16,67	14	16,87
2.013,00  ----- 2.513,00	3	23,08	4	28,57	2	11,76	0	0,00	0	0,00	2	16,67	11	13,25
2.513,00  ----- 3.013,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	4	26,67	2	16,67	6	7,23
3.013,00  ----- 3.513,00	1	7,69	2	14,29	1	5,88	1	8,33	1	6,67	0	0,00	6	7,23
3.513,00  ----- 4.013,00	0	0,00	0	0,00	1	5,88	1	8,33	1	6,67	0	0,00	3	3,61
4.013,00  ----- 4.513,00	1	7,69	0	0,00	2	11,76	1	8,33	0	0,00	2	16,67	6	7,23

Continuação - Tabela 31

VALOR (R\$)	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
4.513,00  ----- 5.013,00	0	0,00	3	21,43	3	17,65	3	25,00	4	26,67	0	0,00	13	15,66
5.013,00  ----- 5.513,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
5.513,00 -----  10.000,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Conforme a Tabela 32, o valor médio dos financiamentos concedidos pelo Programa foi de R\$ 2.756,64 e desvio-padrão de R\$ 1.636,27. Esse fato decorre da natureza dos empreendimentos que, em sua maioria, necessitam de apenas renovação ou modernização de alguns equipamentos.

Ao analisar os dados segundo a regional, tem-se que os valores médios dos financiamentos (Tabela 32) são: Regional I: R\$ 1.977,59; Regional II: R\$ 2.635,79; Regional III: R\$ 2.748,42; Regional IV: R\$ 2.870,77; Regional V: 3.413,53 e Regional VI: R\$ 2.818,00. Destaca-se que a Regional V teve valores de financiamentos mais elevados, associando-se também ao maior tamanho dos empreendimentos.

Tabela 32 - Média do valor do financiamento, variância e desvio-padrão, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS						TOTAL
	I	II	III	IV	V	VI	
Média	1977,59	2635,79	2748,42	2870,77	3413,53	2818,00	<b>2756,64</b>
Variância	179558,62	1780925,31	2215373,12	2640603,70	1660133,80	6113811,50	<b>2677375,76</b>
Desvio-padrão	423,74	1334,51	1488,41	1624,99	1288,46	2472,61	<b>1636,27</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.4. Avaliação econômica do empreendimento

Por meio da Tabela 33, pode-se observar que 48,19% dos beneficiários, antes de receber o financiamento, não tinham lucro mensal. Destaca-se o fato e que, após o recebimento do financiamento (Tabela 34), este percentual passou a ser de 36,14%, ocorrendo, portanto, uma redução de 25,00% do Número de beneficiários que não auferiam nenhum lucro. Comparando-se os percentuais das faixas de lucro de 0 a 1 e de 1 a 3 salários mínimos, verifica-se que ocorreram aumentos da ordem de 88,97% e de 9,09%, respectivamente. A partir destes resultados, constata-se que



houve redução do Número de beneficiários que, antes do financiamento, não tinham nenhum lucro. Pode-se concluir que aumentou o Número de beneficiários com lucro de até 1 salário mínimo e também na faixa de 1 a 3 salários mínimos.

Os dados da Tabela 34 demonstram que houve redução no percentual de beneficiários com lucro zero na maioria das regionais, com exceção apenas da Regional I em que permaneceu o mesmo percentual, após o financiamento. Essa redução deu-se acompanhada de aumento no lucro da faixa de zero a 1 salário mínimos e de 1 a 3 salários mínimos, permanecendo a faixa de 3 a 6 inalterada. Esses dados evidenciam que houve aumento no lucro dos beneficiários.

Tabela 33 - Dados do desempenho mensal dos empreendimentos, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.

DESEMPENHO (em salários mínimos)	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
0	5	38,46	7	50,00	13	76,47	4	33,33	7	46,67	4	33,33	40	48,19
0----- 1	1	7,69	2	14,29	2	11,76	1	8,33	0	0,00	3	25,00	9	10,84
1  ----- 3	5	38,46	2	14,29	1	5,88	5	41,67	5	33,33	4	33,33	22	26,51
3  -----  6	1	7,69	2	14,29	1	5,88	1	8,33	2	13,33	0	0,00	7	8,43
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 34 - Dados do desempenho mensal dos empreendimentos, depois do financiamento conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.

DESEMPENHO (em salário mínimo)	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
0	5	38,46	4	28,57	12	70,59	3	25,00	4	26,67	2	16,67	30	36,14
0----- 1	3	23,08	4	28,57	1	5,88	4	33,33	3	20,00	2	16,67	17	20,48
1  ----- 3	3	23,08	4	28,57	4	23,53	3	25,00	5	33,33	5	41,67	24	28,92
3  -----  6	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	2	13,33	2	16,67	7	8,43
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se concluir do exposto que houve melhora no desempenho dos beneficiários a partir do financiamento, tendo reduzido de 48,19% para 36,14% (25,00%) o Número de empreendimentos sem lucro e aumentado significativamente de 26,51% para 28,92% (9,09%) o Número de empreendimentos com lucro de 1 a 3 salários mínimos.

#### 4.5 Situação do empreendimento quanto à ocupação de pessoas

##### 4.5.1 Número de empregos gerados

A partir da Tabela 35, constata-se que foram gerados 136 empregos diretos, com uma média de, aproximadamente, 2 empregos (1,74) por empreendimento.

Os dados da Tabela 35 mostram que a Regional III gerou mais empregos (25% dos empregos gerados); porém, relativamente ao Número de empreendimentos, constata-se que a Regional II teve melhor nível de emprego (2,31 empregos por empreendimento), seguida da Regional III, que gerou 2 empregos por empreendimento. A Regional IV foi a que gerou menos empregos, tanto em termos absolutos, quanto em termos relativos.

Comparando esse dados com os da Tabela 28, pode-se perceber que a atividade de confecção (maior destaque nas regionais II e III) tem maior potencial de absorção de mão-de-obra.

Tabela 35 - Número de empregos gerados pelo PINC, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005.

REGIONAL	EMPREGOS GERADOS		QUANT. ENTREV.	MÉDIA DE EMPREGOS GERADOS
	QUANT	%		
I	18	13,24	12	1,50
II	30	22,06	13	2,31
III	34	25,00	17	2,00
IV	6	4,41	11	0,55
V	27	19,85	14	1,93
VI	21	15,44	11	1,91
<b>TOTAL</b>	<b>136</b>	<b>100,00</b>	<b>78</b>	<b>1,74</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

##### 4.5.2 Grau de parentesco nos empregos gerados

A partir da Tabela 36, verifica-se que a maioria dos empregos gerados pelo Programa foi a terceiros, sendo 60 empregos, correspondendo a 44,12% dos



empregos gerados. Vale ressaltar que o Número de empregos gerados a familiares foi de 57 empregos, correspondendo a 41,91% dos empregos gerados.

Observa-se que, na maioria das regionais, o maior percentual de empregos gerados foi a terceiros, exceto nas Regionais II e III, em que o maior percentual de empregos foi a familiares, correspondendo a 43,33% e a 64,71% respectivamente.

Tabela 36 - Número de empregos gerados pelo PINC, segundo as categorias, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Proprietário	2	11,11	6	20,00	6	17,65	1	16,67	2	7,41	2	9,52	19	13,97
Familiares	6	33,33	13	43,33	22	64,71	1	16,67	9	33,33	6	28,57	57	41,91
Terceiros	10	55,56	11	36,67	6	17,65	4	66,67	16	59,26	13	61,90	60	44,12
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100,00</b>	<b>30</b>	<b>100,00</b>	<b>34</b>	<b>100,00</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>27</b>	<b>100,00</b>	<b>21</b>	<b>100,00</b>	<b>136</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Diante do exposto, tem-se que o maior Número de empregos gerados pelo Programa foi para terceiros. Esta observação contraria o esperado, pois, pelo fato de os empreendimentos serem residenciais, era de se esperar que a maioria dos empregos fosse para familiares. Como já constatado anteriormente, porém, a maioria dos beneficiários dispunha de outras rendas fora do negócio, oriundas do trabalho de familiares fora do negócio, o que explica os resultados apresentados.

Os dados da Tabela 37 mostram o grau de parentesco dos empregos gerados para familiares conforme regional. Ao analisar estes dados, observa-se que o maior percentual foi para filhos (28,07%), seguidos de irmãos (26,32%) e cônjuge (24,56%). Conforme a mesma Tabela, verifica-se que a regional que gerou maior Número de empregos para filhos foi a Regional VI (50%). Os maiores percentuais de empregos gerados para familiares nas diversas regionais foram os seguintes:

- Regional I - 33,33% para cônjuge e a irmão;
- Regional II - 38,46% para cônjuge;
- Regional III - 40,91% para filho;
- Regional IV - 100% para primo;

- Regional V - 44,44% para irmão; e
- Regional VI - 50,00% para filho.

Tabela 37 - Grau de parentesco dos empregos gerados a familiares conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Cônjuge	2	33,33	5	38,46	4	18,18	0	0,00	2	22,22	1	16,67	14	24,56
Filho	1	16,67	2	15,38	9	40,91	0	0,00	1	11,11	3	50,00	16	28,07
Cunhado	1	16,67	0	0,00	1	4,55	0	0,00	1	11,11	0	0,00	3	5,26
Sobrinho	0	0,00	0	0,00	1	4,55	0	0,00	1	11,11	0	0,00	2	3,51
Primo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	100,00	0	0,00	1	16,67	2	3,51
Pai	0	0,00	0	0,00	1	4,55	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,75
Irmão	2	33,33	4	30,77	4	18,18	0	0,00	4	44,44	1	16,67	15	26,32
Sogra	0	0,00	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,75
Mãe	0	0,00	1	7,69	2	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	3	5,26
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>22</b>	<b>100,00</b>	<b>1</b>	<b>100,00</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>57</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Diante do que foi apresentado, constata-se que o maior Número de empregos gerados foi para filhos. Explica-se pelo fato de o Programa ter sido criado com a finalidade de gerar emprego, principalmente para a família, daí a tendência de os pais ocuparem seus filhos, como meio de evitar a marginalidade por meio do aumento da renda familiar e evitar os maiores gastos com o pagamento de pessoal.

#### 4.5.3 Pessoas ocupadas e atendimento das necessidades do empreendimento

A partir da Tabela 38, verifica-se que 72,29% dos beneficiários entrevistados responderam sim, ou seja, afirmaram que as pessoas ocupadas estão atendendo as necessidades do empreendimento. Observa-se, ainda, que, apenas 20,48% responderam não e que 1,2% não informou.

Com relação os dados de acordo com a regional, têm-se que em todas as regionais o maior percentual foi também de sim. Confirma, então, que a maioria das pessoas ocupadas está atendendo as necessidades do empreendimento.



Tabela 38 - Número de beneficiários pelo PINC, cujas pessoas ocupadas estão atendendo as necessidades do empreendimento. Fortaleza - agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	6	46,15	9	64,29	13	76,47	10	83,33	14	93,33	8	66,67	60	72,29
Não	5	38,46	4	28,57	4	23,53	1	8,33	0	0,00	3	25,00	17	20,48
Não informou	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Dentre as pessoas que responderam que o Número de pessoas ocupadas não está atendendo as necessidades do empreendimento (20,48%), tem-se que 41,18% precisam de mais funcionários; 17,6% informaram que não têm disponibilidade de dinheiro para pagar e 17,6% não informaram o motivo. Para as diversas razões citadas, tem-se um percentual de 5,88% (Tabela 39).

Ao analisar os dados consoante a regional, verifica-se que, na maioria delas, o motivo de maior percentual é o de que precisa de mais funcionários, exceto nas Regionais V e VI, pois na V em todos os empreendimentos, as pessoas ocupadas estavam atendendo as suas necessidades, enquanto que na VI, 33,33% dos beneficiários informaram que a demanda está grande e que 33% dos beneficiários não têm condição de pagar um funcionário.

Do exposto, pode-se concluir que na maioria dos empreendimentos o Número de pessoas ocupadas está atendendo as necessidades do negócio. Já nos empreendimentos onde as pessoas não estão atendendo o negócio, o maior motivo é a necessidade de mais funcionários, o que se pode constatar na existência de potencial de emprego nesses empreendimentos.

Tabela 39 - Motivos das pessoas atualmente ocupadas não estarem atendendo as necessidades do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Demanda está muito grande	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	1	33,33	1	5,88
Não tem disponibilidade de pagar	1	20,00	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0	1	33,33	3	17,65
Precisa de mais funcionários	2	40,00	1	25,00	3	75,00	1	100,00	0	0	0	0,00	7	41,18
Produções baixas, precisaria de pessoas mais qualificadas	1	20,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0	0,00	1	5,88
Sem tempo para a atividade	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0	0,00	1	5,88
Sem capital de giro	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0	0,00	1	5,88
Não informou	1	20,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0	1	33,33	3	17,65
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100,00</b>	<b>4</b>	<b>100,00</b>	<b>4</b>	<b>100,00</b>	<b>1</b>	<b>100,00</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.6 Avaliação geral dos produtos / serviços prestados pelo empreendimento

4.6.1 Ocorrência da quantidade de produtos / serviços prestados, após o financiamento.

Esta análise foi realizada apenas com os 60 empreendimentos cujo objetivo básico era a ampliação, correspondendo a 72,29% dos beneficiários do Programa.

Verifica-se, na Tabela 40, que 83,33% (50 empreendimentos) dos beneficiários da ampliação dos seus negócios responderam que, após o recebimento do financiamento, houve aumento na quantidade de produtos /serviços prestados. Vale ressaltar que se observa esta menção em todas as regionais, em virtude da aquisição de máquinas e equipamentos modernos, com maior capacidade de produção e rendimento.



Tabela 40 - Número de beneficiários, segundo a ocorrência da quantidade de produtos / serviços prestados, após o financiamento, conforme regional.  
Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
SIM	9	81,82	6	85,71	10	90,91	8	80,00	10	83,33	7	77,78	50	83,33
NÃO	1	9,09	1	14,29	1	9,09	2	20,00	2	16,67	2	22,22	9	15,00
Sem funcionar	1	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,67
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100,00</b>	<b>7</b>	<b>100,00</b>	<b>11</b>	<b>100,00</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>60</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.6.2 Redução de custos dos produtos/serviços após o financiamento

A Tabela 41 mostra que 52% dos empreendimentos que tiveram aumentos de produtividade decorreram de reduções dos custos de produção.

O destaque ficou por conta da SER II, na qual 83% dos estabelecimentos tiveram redução nos custos, ou seja, a atividade de confecção (predominante na Regional II) promoveu maior enxugamento dos custos, seguido de salão de beleza (atividade predominante na Regional I). Os dados sugerem também que, na atividade de marmitaria (predominante na SER VI), não houve possibilidade de redução dos custos de produção e que a atividade de facção (SER V) é a mais enxuta em termos de custos.

Tabela 41 - Número de beneficiários, para os quais, após o financiamento, houve redução de custos em razão do aumento da produtividade, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	7	77,78	5	83,33	6	60,00	5	62,50	5	50,00	3	42,86	31	62,00
Não	2	22,22	1	16,67	4	40,00	3	37,50	5	50,00	4	57,14	19	38,00
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>	<b>8</b>	<b>100,00</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>	<b>7</b>	<b>100,00</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.6.3 Preço dos produtos /serviços e preço de mercado

A partir da Tabela 43, observa-se que 48,19% dos beneficiários comercializam seus produtos / serviços iguais ao preço de mercado e 42,17% a

preço inferior ao preço de mercado. Vale ressaltar que apenas 6,02% comercializam seus produtos acima do preço de mercado.

Ao analisar as informações de acordo com a regional, tem-se que a maioria delas comercializa seus produtos/ serviços a preço menor do que o de mercado, exceto as Regionais V e VI, que comercializam ao preço igual ao de mercado.

Portanto, percebe-se a tendência, dos pequenos negócios, comercializarem seus produtos/serviços por preços iguais ou menores do que os de mercado, sendo que nas regionais I, V e VI (localizadas nas periferias de Fortaleza) há uma tendência muito maior de preços iguais ao do mercado em relação às demais.

Tabela 42 - Número de beneficiários, segundo os preços dos produtos / serviços em relação ao preço de mercado, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Menor que o preço de mercado	7	53,85	8	57,14	9	52,94	6	50,00	4	26,67	1	8,33	35	42,17
Igual ao preço de mercado	5	38,46	4	28,57	8	47,06	4	33,33	10	66,67	9	75,00	40	48,19
Superior ao preço de mercado	0	0,00	1	7,14	0	0,00	1	8,33	0	0,00	1	8,33	3	3,61
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.6.4 Melhoria na qualidade dos produtos / serviços prestados após o financiamento

Ao observar os dados da Tabela 43, verifica-se que, para a maioria dos beneficiários, ocorreu melhoria em termos de qualidade dos produtos/serviços, correspondendo a 89,16%. Observa-se ainda que essa melhoria aconteceu em todas as regionais. Deve-se ressaltar, porém, que a percepção por parte dos clientes não foi avaliada, podendo produzir resultados diferentes.



Tabela 43 - Número de beneficiários segundo, a melhoria na qualidade dos produtos/serviços prestados, após o financiamento, conforme regional.  
Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
SIM	11	84,62	13	92,86	17	100,00	10	83,33	12	80,00	11	91,67	74	89,16
NÃO	1	7,69	0	0,00	0	0,00	1	8,33	2	13,33	0	0,00	4	4,82
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.6.5 Diversificação dos produtos / serviços prestados após o financiamento

Observa-se, a partir da Tabela 44, que 85,54% dos beneficiários diversificaram seus produtos/serviços, após o financiamento do empreendimento.

É importante salientar que grande parte do financiamento foi para máquinas e equipamentos, podendo-se deduzir que muitos proprietários usaram seus próprios recursos para diversificar os produtos/serviços.

Tabela 44 - Número de beneficiários que, após o financiamento, diversificaram os produtos/ serviços, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	11	84,62	13	92,86	17	100,00	10	83,33	11	73,33	9	75,00	71	85,54
Não	1	7,69	0	0,00	0	0,00	1	8,33	3	20,00	2	16,67	7	8,43
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

## 4.7 Condições físicas e higiênicas do empreendimento

### 4.7.1 Condição do espaço físico do empreendimento

Em termos das instalações físicas, como mostra a Tabela 45, tem-se que 43,37% dos empreendimentos se encontram em condições adequadas. Em seguida, tem-se que 39,76% se encontram com instalações razoáveis e 10,84% em situação precária.

Nas Regionais II, IV e VI, prevalecem as condições adequadas, enquanto nas Regionais I e III, a maioria dos empreendimentos possui condições razoáveis e na Regional V não existe distinção quanto às condições adequadas e razoáveis.

Tabela 45 - Condição do espaço físico do empreendimento, conforme regional.

Fortaleza – agosto / 2005

CONDIÇÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Precário	1	7,69	0	0,00	2	11,76	1	8,33	2	13,33	3	25,00	9	10,84
Razoável	8	61,54	3	21,43	10	58,82	4	33,33	6	40,00	2	16,67	33	39,76
Adequado	3	23,08	10	71,43	5	29,41	6	50,00	6	40,00	6	50,00	36	43,37
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.7.2 Condições das instalações sanitárias do empreendimento

A partir da Tabela 46, depreende-se que 46,99% dos empreendimentos possuem condições das instalações sanitárias adequadas, vindo em seguida 36,14% em condições razoáveis e apenas 10,84% em condições precárias.

Os dados conforme a regional demonstram que, nas Regionais II, IV, V e VI, a condição de maior percentual é a adequada, enquanto nas Regionais I e III o maior percentual ocorre na condição razoável.

Tabela 46 - Condições das instalações sanitárias do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

CONDIÇÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Precário	1	7,69	1	7,14	3	17,65	1	8,33	1	6,67	2	16,67	9	10,84
Razoável	6	46,15	2	14,29	8	47,06	4	33,33	6	40,00	4	33,33	30	36,14
Adequado	5	38,46	10	71,43	6	35,29	6	50,00	7	46,67	5	41,67	39	46,99
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.



#### 4.7.3 Condições de higiene do empreendimento

Os dados da Tabela 47 mostram que 62,65% dos empreendimentos se encontram em condições de higiene adequada, vindo em seguida 26,51% em condições razoáveis e apenas 4,82% em condições precárias.

Ao se analisar os dados consoante a regional, nota-se que em todas elas o maior percentual de empreendimentos se encontra nas condições de higiene adequadas.

Tabela 47 - Condições de higiene do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

CONDIÇÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Precária	2	15,38	0	0,00	1	5,88	0	0,00	1	6,67	0	0,00	4	4,82
Razoável	4	30,77	2	14,29	7	41,18	2	16,67	5	33,33	2	16,67	22	26,51
Adequada	6	46,15	11	78,57	9	52,94	9	75,00	8	53,33	9	75,00	52	62,65
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Conforme os itens 4.7.1, 4.7.2 e 4.7.3, as condições físicas, sanitárias e higiênicas são em média satisfatórias, visto que as condições adequadas e razoáveis se encontrarem acima de 80%.

#### 4.7.4 Condição de ventilação do empreendimento

Observa-se, a partir da Tabela 48, que 53% dos empreendimentos se encontram com as condições de ventilação adequadas, vindo, em seguida, 30,12% em condições razoáveis e apenas 10,84% em condições precárias.

Verifica-se que, em todas as regionais, a ventilação se encontra em condição adequada.

Diante do exposto, constata-se que são favoráveis as condições de aeração, ocasionando uma atmosfera de satisfação entre proprietário e cliente.

Tabela 48 - Condições de ventilação do empreendimento, conforme regional.  
Fortaleza – agosto / 2005

CONDIÇÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Precária	2	15,38	0	0,00	4	23,53	1	8,33	1	6,67	1	8,33	9	10,84
Razoável	3	23,08	4	28,57	6	35,29	4	33,33	3	20,00	5	41,67	25	30,12
Adequada	7	53,85	9	64,29	7	41,18	6	50,00	10	66,67	5	41,67	44	53,01
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.7.5 Condições de iluminação do empreendimento

A partir dos dados da Tabela 49, verifica-se que 59,04% dos empreendimentos encontram-se em condição de iluminação adequada; 31,33% em condição razoável e apenas 3,61% em condições precárias.

Ao analisar os dados consoante regional, verifica-se que em todas elas os empreendimentos se encontram em condição de iluminação adequada.

Tabela 49 - Condições de iluminação do empreendimento, conforme regional.  
Fortaleza – agosto / 2005

CONDIÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Precária	2	15,38	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	3	3,61
Razoável	5	38,46	1	7,14	7	41,18	3	25,00	6	40,00	4	33,33	26	31,33
Adequada	5	38,46	12	85,71	10	58,82	8	66,67	8	53,33	6	50,00	49	59,04
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8 Avaliação geral do empreendedor

##### 4.8.1 Tipos de anotações ou registros do empreendimento

Verifica-se, por meio dos dados apresentados na Tabela 50, que 33,33% dos beneficiários fazem o controle do estoque das mercadorias vendidas, 32% controlam a entrada e a saída de dinheiro diariamente e 25,33% fazem anotações diárias das mercadorias vendidas. Vale ressaltar que apenas 9,33% não fazem nenhum tipo de anotação, ou seja, em complementação, 90,66% dos beneficiários



fazem pelo menos um tipo de controle ou anotação, o que contribui para o êxito do empreendimento.

Com relação às regionais, observa-se que nas I, III, IV e VI a maioria dos beneficiários realiza o controle de estoques, sendo que, nas Regionais II e V a maioria controla a entrada e saída do dinheiro diariamente.

Tabela 50 - Número de beneficiários que realizam anotações / registros das atividades realizadas do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPOS DE ANOTAÇÕES/REGISTROS	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Anotações diárias das mercadorias vendidas	4	22,22	8	26,67	7	20,00	4	20,00	7	26,923	8	38,10	38	25,33
Entrada e saída de dinheiro	5	27,78	9	30,00	12	34,29	7	35,00	9	34,615	6	28,57	48	32,00
Controla estoque	8	44,44	7	23,33	14	40,00	7	35,00	7	26,923	7	33,33	50	33,33
Não faz anotação	1	5,56	6	20,00	2	5,71	2	10,00	3	11,538	0	0,00	14	9,33
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100,00</b>	<b>30</b>	<b>100,00</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>26</b>	<b>100,000</b>	<b>21</b>	<b>100,00</b>	<b>150</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.2 Balancete ou fechamento da movimentação financeira do empreendimento

Dos 83 empreendedores entrevistados, verifica-se, por meio da Tabela 51, que 57,83% realizam o fechamento ou balancete da movimentação do dinheiro no final do mês.

Nota-se que, na maioria das regionais, os beneficiários realizam o fechamento ou balancete da movimentação do dinheiro no final do mês, exceto na Regional I, onde se verificou que 53,85% não realizam esta atividade.

Tabela 51 - Número de beneficiários, segundo a realização do fechamento ou balancete da movimentação financeira do empreendimento - Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	5	38,46	7	50,00	10	58,82	8	66,67	9	60,00	9	75,00	48	57,83
Não	7	53,85	6	42,86	7	41,18	3	25,00	5	33,33	2	16,67	30	36,14
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.3 Reinvestimento do saldo financeiro

A partir da Tabela 52, percebe-se que os empreendedores que realizam o balancete da movimentação do dinheiro no final do mês, em sua maioria, investem no próprio negócio (53,41%) e nos gastos familiares (39,77%). Vale ressaltar que apenas 5,68 % dos empreendedores aplicam em poupança.

Os dados conforme a regional mostram que, na maioria delas, os beneficiários investem primeiramente no próprio negócio, seguido de gastos familiares, exceto na Regional IV, onde ocorre o contrário.

Esse resultados confirmam tratar-se de pequenos negócios, sendo a maioria de subsistência e somente uns poucos considerados como de acumulação simples de capital.

Tabela 52 - Número de beneficiários, segundo o tipo de investimento, após o fechamento ou balancete da movimentação do dinheiro do empreendimento. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE INVESTIMENTO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Poupança	1	10,00	1	7,14	0	0,00	1	7,14	1	5,88	1	7,69	5	5,68
Com gastos familiares	4	40,00	5	35,71	9	45,00	7	50,00	6	35,29	4	30,77	35	39,77
No próprio negócio	5	50,00	8	57,14	11	55,00	5	35,71	10	58,82	8	61,54	47	53,41
Outros	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	1	1,14
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>88</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.4 Planejamento das compras das mercadorias/matérias-primas do empreendimento

Observa-se, a partir da Tabela 53, que 74,70% dos beneficiários planejam as compras das mercadorias/matérias-primas do negócio.

Verifica-se, que nas regionais, a maioria dos beneficiários realiza esta atividade, exceto na Regional V, onde os percentuais dos beneficiários que realizam e que não realizam esta atividade são iguais, isto é, 46,67%, respectivamente.



Tabela 53 - Número de beneficiários, segundo a realização do planejamento das compras das mercadorias / matérias-primas do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	9	69,23	11	78,57	17	100,00	9	75,00	7	46,67	9	75,00	62	74,70
Não	3	23,08	2	14,29	0	0,00	2	16,67	7	46,67	2	16,67	16	19,28
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.5 Formas de como é realizado o planejamento das compras das mercadorias /matérias-primas do empreendimento

Observa-se, a partir da Tabela 54, que 74,70 % dos beneficiários realizam o planejamento da compra das matérias-primas do empreendimento. Ressalta-se que 34,21% destes beneficiários planejam que mercadorias comprar, vindo em seguida 33,16% que planejam o quanto comprar e em que condições comprar, respectivamente.

Os dados consoante a regional mostram que, nas Regionais II, III e IV, os beneficiários realizam as seguintes formas no planejamento da compra das mercadorias / matérias-primas: que mercadorias comprar, quanto comprar e em que condições comprar, com igual percentual em cada forma (33,33%); no entanto, nas Regionais I, V e VI, a maioria dos beneficiários realiza no planejamento a forma como comprar mercadorias.

Tabela 54 - Número de beneficiários, segundo a forma de como é realizado o planejamento das compras das mercadorias / matérias-primas do negócio, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

FORMAS DO PLANEJAMENTO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Que mercadoria comprar	10	34,48	12	33,33	17	33,33	10	33,33	6	40,00	10	34,48	65	34,21
Quanto comprar	9	31,03	12	33,33	17	33,33	10	33,33	5	33,33	10	34,48	63	33,16
Em que condições comprar	10	34,48	12	33,33	17	33,33	10	33,33	5	33,33	9	31,03	63	33,16
<b>TOTAL</b>	<b>29</b>	<b>100,00</b>	<b>36</b>	<b>100,00</b>	<b>51</b>	<b>100,00</b>	<b>30</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>29</b>	<b>100,00</b>	<b>190</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.6 Investimento sem verificar a capacidade de pagamento do negócio

Ao analisar a Tabela 55, verifica-se que 85,54% dos beneficiários não investem sem antes verificar a capacidade de pagamento, o que demonstra elevado grau de responsabilidade com o empreendimento.

Tabela 55 - Número de beneficiários, segundo os quais não investem sem verificar a capacidade de pagamento do negócio, conforme regional.  
Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	0	0,00	1	7,14	0	0,00	1	8,33	3	20,00	1	8,33	6	7,23
Não	12	92,31	11	78,57	17	100,00	10	83,33	11	73,33	10	83,33	71	85,54
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
Não respondeu	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.7 Opções de investimento se o empreendedor tivesse oportunidade de mais financiamento

De acordo com a Tabela 56, tem-se que 23,86% dos beneficiários investiriam em ampliação da sua atividade, vindo em seguida, 18,60% que investiriam na aquisição de máquinas e equipamentos; 18,25% na reforma do negócio e 16,84% na aquisição de mercadorias. Vale ressaltar que 9,47% dos empreendedores investiriam em pagamento de dívida e que 8,77% na reforma da casa.

Somando, tem-se que 77,55% investiram no empreendimento, enquanto 8,77% e 9,47% na reforma da casa e no pagamento de dívidas, respectivamente, o que ratifica a preocupação com o empreendimento em primeiro plano.

Ao analisar os dados segundo a regional, verifica-se que em todas elas a maioria dos beneficiários investiria na ampliação do empreendimento. Nas regionais I, III, V e VI, os dados mostram que as preferências de investimento, depois da ampliação, seriam na aquisição de máquinas e equipamentos e reforma do negócio; na Regional II, em mercadorias e, em seguida, na reforma do negócio; na Regional IV, na aquisição de mercadorias, máquinas e equipamentos.



Tabela 56 - Número de beneficiários, segundo o tipo de investimento se tivesse oportunidade de financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE INVESTIMENTO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Mercadorias	5	14,71	10	19,23	9	14,29	9	21,95	7	13,46	8	18,60	48	16,84
máquinas e equipamentos	6	17,65	7	13,46	13	20,63	9	21,95	10	19,23	8	18,60	53	18,60
Reforma do negócio	6	17,65	9	17,31	13	20,63	6	14,63	10	19,23	8	18,60	52	18,25
Reforma da casa	3	8,82	5	9,62	6	9,52	3	7,32	4	7,69	4	9,30	25	8,77
Ampliar a atividade	10	29,41	11	21,15	15	23,81	9	21,95	13	25,00	10	23,26	68	23,86
Pagar dívida	2	5,88	8	15,38	7	11,11	2	4,88	5	9,62	3	6,98	27	9,47
Marketing	1	2,94	0	0,00	0	0,00	0	0,00		0,00	0	0,00	1	0,35
Segurança	0	0,00	1	1,92	0	0,00	0	0,00		0,00	0	0,00	1	0,35
Carro	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,44		0,00	0	0,00	1	0,35
Capital de giro	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,44	0	0,00	0	0,00	1	0,35
Produtos para casa	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,92	0	0,00	1	0,35
Regularizar a situação devido às notas fiscais	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,92	0	0,00	1	0,35
Construção de piscina	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00		0,00	1	2,33	1	0,35
Sem funcionar	1	2,94	1	1,92	0	0,00	1	2,44	1	1,92	1	2,33	5	1,75
Outros	0	0,00		0,00	0	0,00	0	0,00		0,00	0	0,00	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100,00</b>	<b>52</b>	<b>100,00</b>	<b>63</b>	<b>100,00</b>	<b>41</b>	<b>100,00</b>	<b>52</b>	<b>100,00</b>	<b>43</b>	<b>100,00</b>	<b>285</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.8 Controle das despesas familiares do empreendedor

Os dados da Tabela 57 mostram que 59,04% dos beneficiários controlam a retirada do dinheiro do negócio para as despesas familiares. Esta constatação acontece na maioria das regionais, exceto nas Regionais I e II, onde a maioria não consegue controlar essa retirada.

Tabela 57 - Número de beneficiários, segundo o controle da retirada do dinheiro do negócio para as despesas familiares, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	5	38,46	6	42,86	13	76,47	7	58,33	11	73,33	7	58,33	49	59,036
Não	7	53,85	7	50,00	4	23,53	4	33,33	3	20,00	4	33,33	29	34,940
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,024
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,000</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.9 Divulgação do empreendimento

Conforme a tabela 58, 65,06% dos beneficiários realizam algum tipo de divulgação do seu empreendimento. Nota-se que na maioria das regionais esta constatação acontece, exceto na Regional VI.

Tabela 58 - Número de beneficiários, segundo a realização da divulgação do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	8	61,54	12	85,71	12	70,59	9	75,00	8	53,33	5	41,67	54	65,06
Não	4	30,77	1	7,14	5	29,41	2	16,67	6	40,00	6	50,00	24	28,92
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.10 Tipo de divulgação realizada pelos empreendedores

Os dados da Tabela 59 mostram que 24,07% dos beneficiários divulgam o empreendimento boca a boca, vindo em seguida por meio da entrega de cartões de visita (11,11%) e panfletos (9,26%).

Nas regionais, o tipo de divulgação mais realizada pelos beneficiários é a boca a boca, exceto nas Regionais II e IV, em que os tipos de divulgação de maior destaque são cartões de visitas e panfletos, respectivamente.

Salienta-se que a divulgação boca a boca associada a cartão de visitas atingem a cifra de 35,18%, pois de todas as outras formas são as mais simples e baratas, evidenciando que os empreendedores investem pouco em divulgação, talvez pelo porte de seus negócios.



Tabela 59 - Tipo de divulgação realizada pelos empreendedores, conforme regional.

Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE DIVULGAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Anuncio Jornal e Faixas	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Boca a boca	3	37,50	1	8,33	4	33,33	0	0,00	3	37,50	2	40,00	13	24,07
Boca a boca, Faixa, Boca a boca, radio evangélica e Igreja	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	11,11	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Camisa, cartão e brindes	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Carro de som, planfletos, boca a boca	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Cartão de visita	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	20,00	1	1,85
Cartão, Listel, Telelista	1	12,50	5	41,67	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	6	11,11
Cartões de visita e faixas	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Cartões e boca a boca	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Cartões e panfletos	0	0,00	2	16,67	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	3,70
Degustação	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	11,11	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Faixa	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	11,11	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Faixa, carro de som, Panfleto	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Faixas, promoção, Sacolas e panfletos	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	11,11	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Feiras	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Letreiro no muro	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	12,50	0	0,00	1	1,85
Listel	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Panfletos	0	0,00	0	0,00	1	8,33	3	33,33	1	12,50	0	0,00	5	9,26
Panfletos e cartões de visita	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	1	12,50	0	0,00	2	3,70
Panfletos e faixas	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	11,11	0	0,00	1	20,00	2	3,70
Panfletos e som	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Panfletos, cartões e faixa	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Placa	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Placa; boca a boca	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	11,11	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Precisa de recurso	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Promoção e panfletos	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,85
Propaganda na Listel, panfletos e mural	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	12,50	0	0,00	1	1,85
Telefonema	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	12,50	0	0,00	1	1,85
Não informou	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	20,00	2	3,70
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>8</b>	<b>100,00</b>	<b>5</b>	<b>100,00</b>	<b>54</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

## 4.8.11 Avaliação da satisfação dos clientes

Por meio da Tabela 60, constata-se que 84,34% dos beneficiários avaliam a satisfação de seus clientes. Esse resultado é verificado em todas as regionais.

Tabela 60 - Número de beneficiários, segundo a avaliação da satisfação dos clientes, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	10	76,92	13	92,86	16	94,12	11	91,67	12	80,00	8	66,67	70	84,34
Não	2	15,38	0	0,00	1	5,88	0	0,00	2	13,33	3	25,00	8	9,64
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.12 Tipo de avaliação da satisfação dos clientes

A partir da Tabela 61, observa-se que a maioria dos beneficiários, que avaliam a satisfação dos clientes, realiza esta avaliação por meio da observação (40,96%) vindo, em seguida, por indagações (26,51%). Os dados conforme a regional, mostram que o mesmo acontece nas Regionais II, IV, V e VI, porém, nas Regionais I e II, as avaliações de maior destaque, são realizadas por meio de indagações e de indicações, respectivamente. Embora as formas mais utilizadas não sejam as mais eficientes, fica a certeza da preocupação dos empreendedores com a satisfação dos seus clientes.

Tabela 61 - Número de beneficiários, segundo o tipo de avaliação que é realizada para saber a satisfação dos clientes, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE AVALIAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Observação	3	23,08	3	21,43	10	58,82	6	50,00	7	46,67	5	41,67	34	40,96
Questionário	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	1	8,33	2	2,41
Perguntando telefonando e recebendo retorno	7	53,85	3	21,43	3	17,65	3	25,00	5	33,33	1	8,33	22	26,51
Indicação	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Boca a boca	1	7,69	4	28,57	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	6	7,23
Contato	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Elogios	0	0,00	1	7,14	1	5,88	0	0,00	0	0,00	1	8,33	3	3,61
Consulta	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	1	6,67	0	0,00	2	2,41
Não respondeu	0	0,00	1	7,14	1	5,88	0	0,00	1	6,67	0	0,00	3	3,61
Sem funcionar	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	3	25,00	4	4,82
	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.



#### 4.8.13 Capacitação dos empreendedores

Pela análise da Tabela 62, observa-se que 93,98% dos beneficiários realizaram algum tipo de capacitação.

Tabela 62 - Número de beneficiários, segundo a realização de capacitação, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	12	92,31	13	92,86	17	100,00	11	91,67	14	93,33	11	91,67	78	93,98
Não	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.14 Tipo de capacitação realizada pelo empreendedor

Os dados da Tabela 63 mostram que o curso de gerenciamento foi o mais freqüente, tendo 65,55% dos entrevistados dele participado. Esse percentual é bastante elevado em razão da exigência do programa, pois é um dos pré-requisitos para a concessão do crédito. Esse percentual não atingiu 100% porque alguns beneficiários haviam feito cursos de gerenciamento recentes em outras instituições, os quais foram aceitos para obtenção de crédito. Seguindo-se o curso de gerenciamento, vêm os cursos de corte e costura e de cabeleireiro, com 5,04% e 4,20%, respectivamente.

Tabela 63 - Número de beneficiários, segundo o tipo de capacitação, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE CAPACITAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Gerenciamento	12	57,14	13	76,47	17	54,84	11	73,33	14	66,67	11	78,57	78	65,55
Biscuit	1	4,76	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Pintura em madeira	1	4,76	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Corte e costura	1	4,76	1	5,88	1	3,23	0	0,00	3	14,29	0	0,00	6	5,04
Avanços da tecnologia														
cosmética	1	4,76	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Congressos	1	4,76	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Escova permanente														
química	1	4,76	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Relaxamento térmico	1	4,76	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Cabeleireiro	0	0,00	1	5,88	1	3,23	2	13,33	1	4,76	0	0,00	5	4,20
Vendas e atendimento	1	4,76	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Relações humanas	1	4,76	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,76	0	0,00	2	1,68
Aprender a empreender	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Organização e normas	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Costura industrial	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Modelagem	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Administração	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Digitização	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Manicure	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	1	7,14	2	1,68
Informática	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Inglês	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Peças íntimas	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Torneiro mecânico	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Ferramenteiro	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Manutenção industrial	0	0,00	0	0,00	1	3,23	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Técnicas de vendas	0	0,00	0	0,00	1	3,23	1	6,67	0	0,00	0	0,00	2	1,68
Caixa e financeiros	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	0	0,00	1	0,84
Mecânica geral	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,76	0	0,00	1	0,84
Tornearia	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,76	0	0,00	1	0,84
Culinária básica	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	7,14	1	0,84
Reparação de suspensão	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	7,14	1	0,84
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>31</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>21</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>119</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.8.15 Tipos de cursos que os empreendedores gostariam de realizar

Ao analisar os dados da Tabela 64, verifica-se que a maioria dos beneficiários gostaria de realizar curso de *Marketing* (28,30%), seguido dos cursos de Gerenciamento (27,36%) e de Contabilidade (18,87%). Nota-se que 12,26% não pretendiam realizar nenhum tipo de curso.



Tabela 64 - Número de beneficiários, segundo o tipo de curso que gostariam de realizar, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE CURSO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Nenhum	2	11,11	1	5,56	5	26,32	1	8,33	1	4,35	3	18,75	13	12,26
Contabilidade	3	16,67	1	5,56	5	26,32	2	16,67	5	21,74	4	25,00	20	18,87
Gerenciamento	4	22,22	4	22,22	6	31,58	4	33,33	7	30,43	4	25,00	29	27,36
Marketing	4	22,22	7	38,89	3	15,79	5	41,67	6	26,09	5	31,25	30	28,30
Alta costura	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,35	0	0,00	1	0,94
Atendimento	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,35	0	0,00	1	0,94
Biscuit + aprofundado	1	5,56	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,94
Computação	1	5,56	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,94
Corte	0	0,00	1	5,56	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,94
Corte industrial e mecânico	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,35	0	0,00	1	0,94
Estética: sobancelha definitiva	1	5,56	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,94
Gestão de pequenas e médias empresas	0	0,00	1	5,56	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,94
Informática	0	0,00	3	16,67	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	3	2,83
Moda praia	1	5,56	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,94
Panificação	1	5,56	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,94
Radiologia	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,35	0	0,00	1	0,94
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>100,00</b>	<b>18</b>	<b>100,00</b>	<b>19</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>23</b>	<b>100,00</b>	<b>16</b>	<b>100,00</b>	<b>106</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Com base nas informações apresentadas, pode-se constatar que a maioria dos beneficiários entrevistados dispõem de capacidade empreendedora suficiente para conduzir com sustentabilidade o seu negócio. Ressalta-se o interesse deles em se reciclar, principalmente com cursos pertinentes ao próprio empreendimento, desta forma proporcionando a tendência de êxito dos empreendimentos,

#### 4.9 Satisfação dos beneficiários em relação ao Programa

##### 4.9.1 Satisfação dos beneficiários com o empréstimo

De acordo com a Tabela 65, pode-se observar que 83,13% dos empreendedores ficaram satisfeitos com o empréstimo recebido. Vale ressaltar que esse grau de satisfação ocorreu em todas as regionais.

Tabela 65 - Número de beneficiários, segundo a satisfação com o empréstimo, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	11	84,62	12	85,71	16	94,12	9	75,00	11	73,33	10	83,33	69	83,13
Não	1	7,69	1	7,14	1	5,88	2	16,67	3	20,00	1	8,33	9	10,84
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.9.2 Principais razões da insatisfação com o empréstimo

Verifica-se, por meio da Tabela 66, que, dentre os beneficiários que não ficaram satisfeitos com o empréstimo recebido (10,84%), o maior motivo da insatisfação é a falta de capital de giro (15,22%), seguida de juros altos (13,04%) e demora para a aprovação do projeto (10,87%).

Ao se analisar os dados consoante regional, verifica-se que a Regional IV foi a que obteve maior insatisfação por falta de capital de giro (33,33%); a Regional V por falta de acompanhamento técnico (27,27%) e a Regional II por achar os juros muito altos (50%) e em decorrência de informações incompletas e/ou confusas (50%).

Tabela 66 - Número de beneficiários, segundo as razões da insatisfação do empreendedor com o empréstimo, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Valor financiado muito baixo	1	11,11	0	0,00	1	10,00	0	0,00	1	9,09	0	0,00	3	6,52
Exigência de muita documentação	1	11,11	0	0,00	1	10,00	1	16,67	0	0,00	1	12,50	4	8,70
Demora na realização dos cursos gerenciais	1	11,11	0	0,00	1	10,00	0	0,00	0	0,00	1	12,50	3	6,52
Demora para a aprovação do projeto	1	11,11	0	0,00	1	10,00	1	16,67	1	9,09	1	12,50	5	10,87
Demora para sair o dinheiro	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Juros muito altos	1	11,11	1	50,00	1	10,00	1	16,67	1	9,09	1	12,50	6	13,04
Prazo muito curto para pagamento	1	11,11	0	0,00	1	10,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	4,35



Continuação Tabela 66

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Informações incompletas e/ou confusas	0	0,00	1	50,00	1	10,00	0	0,00	1	9,09	1	12,50	4	8,70
Participação obrigatória	1	11,11	0	0,00	1	10,00	1	16,67	0	0,00	1	12,50	4	8,70
Falta de acompanhamento técnico	1	11,11	0	0,00	1	10,00	0	0,00	3	27,27	1	12,50	6	13,04
Falta de capital de giro	1	11,11	0	0,00	1	10,00	2	33,33	2	18,18	1	12,50	7	15,22
Cobrança do banco já tendo pago	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	9,09	0	0,00	1	2,17
Não investiu da forma como que queria	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	9,09	0	0,00	1	2,17
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>2</b>	<b>100,00</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>11</b>	<b>100,00</b>	<b>8</b>	<b>100,00</b>	<b>46</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.9.3 Vantagens do financiamento da SDE

De acordo com a Tabela 67, verifica-se que 16,59% dos beneficiários responderam que a vantagem de fazer o financiamento da SDE é o prazo adequado para o pagamento do financiamento (16,55%), seguido das vantagens de atendimento satisfatório (16,36%), participação em treinamentos gerenciais (16,36%) e dispensa de garantia (15,45%).

Ao analisar os dados conforme a regional, observa-se que os maiores percentuais de vantagens são: Regional I – participação em treinamentos gerenciais e prazos adequados para pagamento do financiamento (18,18%); Regional II – atendimento satisfatório e prazos adequados para pagamento do financiamento (18,06%); Regional III – participação em treinamentos gerenciais (16,35%); Regional IV – dispensa de garantia (16,18%); Regional V – atendimento satisfatório (17,50%) e Regional VI – Participação em treinamentos gerenciais, atendimento satisfatório, prazos adequados para pagamento do financiamento e dispensa de garantia (18,03%).

Tabela 67 - Número de beneficiários, segundo as vantagens do financiamento da SDE, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Participação em treinamentos gerenciais	10	18,18	11	15,28	17	16,35	10	14,71	13	16,25	11	18,03	72	16,36
Juros baixos	8	14,55	8	11,11	11	10,58	10	14,71	7	8,75	7	11,48	51	11,59
Atendimento satisfatório	8	14,55	13	18,06	16	15,38	10	14,71	14	17,50	11	18,03	72	16,36
Prazos adequados para pagamento do financiamento	10	18,18	13	18,06	16	15,38	10	14,71	13	16,25	11	18,03	73	16,59
Valor do financiamento	6	10,91	9	12,50	13	12,50	9	13,24	12	15,00	6	9,84	55	12,50
Dispensa de garantia	9	16,36	8	11,11	16	15,38	11	16,18	13	16,25	11	18,03	68	15,45
Orientações técnicas (acompanhamento)	4	7,27	10	13,89	15	14,42	8	11,76	8	10,00	4	6,56	49	11,14
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>	<b>100,00</b>	<b>72</b>	<b>100,00</b>	<b>104</b>	<b>100,00</b>	<b>68</b>	<b>100,00</b>	<b>80</b>	<b>100,00</b>	<b>61</b>	<b>100,00</b>	<b>440</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.9.4 Satisfação do beneficiário, quanto às expectativas do empréstimo.

Ao analisar os dados apresentados na Tabela 68, tem-se que 54,22% dos beneficiários ficaram satisfeitos com o empréstimo, isto é, satisfaz plenamente as suas expectativas, vindo em seguida 26,51%, cuja satisfação foi regular. Ressalta-se que o empréstimo não satisfaz as expectativas de 13,25% dos beneficiários.

Os dados segundo a regional mostram que em todas elas os beneficiários afirmaram que o empréstimo satisfaz plenamente as suas expectativas.

Diante disso, pode-se constatar que a maioria dos beneficiários (80,73%) afirma que o empréstimo concedido satisfaz de forma plenamente / regular a sua expectativa.

Tabela 68 - Número de beneficiários, segundo a satisfação das expectativas do empréstimo, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	7	53,85	8	57,14	11	64,71	7	58,33	6	40,00	6	50,00	45	54,22
Não	2	15,38	1	7,14	2	11,76	2	16,67	2	13,33	2	16,67	11	13,25
Regular	3	23,08	4	28,57	4	23,53	2	16,67	6	40,00	3	25,00	22	26,51
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.



#### 4.9.5 Razões da satisfação dos empréstimos

Os dados da Tabela 69 mostram que o maior motivo de satisfação dos beneficiários foi o fato de terem comprado os equipamentos de que precisavam e estarem trabalhando por conta própria (22,22%), além e haverem realizado o sonho de implantar ou ampliar seu negócio (4,44%).

Ao analisar os dados segundo a regional, tem-se que nas regionais III e IV o maior motivo da satisfação foi em razão de terem adquirido equipamentos e estarem trabalhando por conta própria, sendo os percentuais de 45,45% e 28,57%, respectivamente. Na SER V tem-se que 66,67% citaram que o motivo foi haverem comprado as máquinas de que precisavam e na SER VI 33,33% foi pelo fato de poderem adquirir os equipamentos e trabalhar por conta própria.

Tabela 69 - Número de beneficiários, segundo as razões da satisfação plena das expectativas do empréstimo, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Adquiriu equipamentos e estar trabalhando por conta própria	1	14,29	0	0,00	5	45,45	2	28,57	0	0,00	2	33,33	10	22,22
Ampliar e conseguiu	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	14,29	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Atendeu as necessidades	1	14,29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Atendimento rápido	0	0,00	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Atingiu o objetivo	0	0,00	0	0,00	1	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Aumentou a produtividade, crescimento	1	14,29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Aumentou a renda e atendeu várias pessoas da comunidade	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	1	2,22
Conseguiu , mas não atingiu os objetivos	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	1	2,22
Luta grande, mais chegará.	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	1	2,22
Conseguiu comprar o que queria	1	14,29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Criei meu próprio negócio	0	0,00	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
De qualquer maneira manter um negócio	0	0,00	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Deu para adquirir o planejado	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	1	2,22
Devido a aquisição de duas máquinas	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	2,22
Devido ter atendido as suas necessidades	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	14,29	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Devido ter sempre vontade de uma máquina industrial	0	0,00	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22

Continuação Tabela 69

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Empréstimo fácil e rápido	0	0,00	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Foi bom para começar	1	14,29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Foi o que esperava com relação ao juro	0	0,00	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Juro baixo, facilidade de pagamento e acessível	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	14,29	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Juros baixo e consegui os equipamentos	0	0,00	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Melhorou a vida	0	0,00	0	0,00	1	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Mesmo com a situação o País continua levando o programa	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	2,22
Porque aumentou a renda com as máquinas, aumento de produção	1	14,29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Porque comprou as máquinas de que precisava	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	4	66,67	0	0,00	4	8,89
Porque comprou os balcões, dispõe melhor as suas mercadoria, abriu canal para crédito	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	14,29	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Porque foi correspondido	0	0,00	0	0,00	1	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Porque foi satisfatório	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	14,29	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Porque melhorou a qualidade dos produtos	0	0,00	0	0,00	1	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Porque realizou seu sonho	0	0,00	0	0,00	2	18,18	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	4,44
Possibilidade de produzir e comercializar em maior escala	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	1	2,22
Realização pessoal	0	0,00	1	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
Trouxe melhoria na produção, melhores condições, qualidade de vida	1	14,29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,22
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>100,00</b>	<b>8</b>	<b>100,00</b>	<b>11</b>	<b>100,00</b>	<b>7</b>	<b>100,00</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>45</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.9.6 Razões da insatisfação dos empréstimos não terem satisfeito plenamente as expectativas do empreendedor

A partir dos dados da Tabela 70, pode-se constatar que a principal razão do empréstimo não ter satisfeito plenamente as expectativas dos beneficiários foi a ausência de capital de giro (27,27%).



Tabela 70 - Número de beneficiários, segundo as razões da insatisfação do empréstimo, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Falta de capital de giro	1	50,00	0	0,00	1	50,00	1	50,00	0	0,00	0	0,00	3	27,27
O Banco liberou pouco, equipamentos de péssima qualidade. Demorou para entregar e instalou.	1	50,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	9,09
Devido a profissão requerer espaço na rua e a Prefeitura não permite.	0	0,00	1	100,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	9,09
Não tem local na rua	0	0,00	0	0,00	1	50,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	9,09
Queria mais, porém tem medo da prestação	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	50,00	0	0,00	0	0,00	1	9,09
Só deu para comprar dois computadores; valor baixo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	50,00	0	0,00	0	0,00	1	9,09
Não pode investir da forma como queria.	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	50,00	0	0,00	1	9,09
Comprar máquinas usadas e comprar mais jogos.	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	50,00	0	0,00	1	9,09
Porque a maquinaria não foi o desejado (suficiente). Queria quatro, só foram dois.	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	100,00	2	18,18
Valor financiado foi baixo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	100,00	2	18,18
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>100,00</b>	<b>1</b>	<b>100,00</b>	<b>2</b>	<b>100,00</b>	<b>2</b>	<b>100,00</b>	<b>2</b>	<b>100,00</b>	<b>2</b>	<b>100,00</b>	<b>11</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.9.7 Razões do empréstimo ter satisfeito de maneira regular o empreendedor

A partir da Tabela 71, pode-se observar que o principal motivo da insatisfação dos beneficiários, em razão de empréstimo haver satisfeito de maneira regular as suas expectativas, foi a falta de capital de giro (9,09%).

Tabela 71 - Número de beneficiários, segundo as razões do empréstimo ter satisfeito de maneira regular as suas expectativas, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Adequado com a necessidade da época, porém não atingiu o objetivo que sempre quis: lanchonete organizada	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	50,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
Devido a taxa de juros que não acham muito boa	1	33,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
Devido o capital de giro	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
Devido o problema das notas fiscais	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	4,55
Faltou mais um pouco de carência, falta de conhecimento em informática	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	4,55
Fez um empréstimo baixo devido ao medo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	4,55
Foi o ponto de partida, porém contou com a ajuda da venda de um terreno	0	0,00	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
juros mas valeu muito a penas	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
Juros muito altos	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
Não teve capital de giro	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	4,55
O valor deveria ter sido maior, para trabalhar por conta própria	0	0,00	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
O valor foi baixo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	33,33	1	4,55
Os juros foram altos, cobranças não especificadas	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	33,33	1	4,55
Por falta de capital de giro	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	33,33	1	4,55
Porque as máquinas adquiridas quebraram	0	0,00	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
Porque faltou o capital de giro	1	33,33	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	9,09
Porque há necessidade de mais maquinaria	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	4,55
Queria que tivesse tido capital de giro.	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	4,55
Porque o empréstimo sai em um período fraco	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	4,55
Se fosse o valor maior	1	33,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
Tinha previsto receber uma quantia maior	0	0,00	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
Valor foi insuficiente; precisava de mais equipamentos	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	50,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100,00</b>	<b>4</b>	<b>100,00</b>	<b>4</b>	<b>100,00</b>	<b>2</b>	<b>100,00</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>3</b>	<b>100,00</b>	<b>22</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.



A partir dos resultados apresentados, constata-se que o maior nível de insatisfação decorre da ausência de capital de giro (36,36%) para os beneficiários, que responderam ter insatisfação regular ou muito insatisfeito com o empréstimo.

#### 4.9.8 Necessidade para a prosperidade do empreendimento

Pode-se observar na Tabela 72 que 22,56% dos beneficiários apontaram que para seu negócio prosperar /evoluir são necessários mais financiamentos; em seguida vem o aumento da quantidade e /ou qualidade das máquinas e equipamentos (19,53%) e o “mercado melhorar” (15,15%).

Ao observar os dados conforme a regional, tem-se que a maior necessidade para seu negócio prosperar / evoluir é obter mais financiamento.

Tabela 72 - Número de beneficiários, segundo a necessidade para a prosperidade do empreendimento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Mais financiamentos	10	25,64	11	17,74	16	27,59	9	21,43	10	18,18	11	26,19	67	22,56
Que o mercado melhore	5	12,82	8	12,90	8	13,79	8	19,05	10	18,18	6	14,29	45	15,15
Treinamento gerencial	5	12,82	9	14,52	9	15,52	6	14,29	6	10,91	6	14,29	41	13,80
Melhor localização	3	7,69	5	8,06	3	5,17	4	9,52	2	3,64	1	2,38	18	6,06
Empregados mais qualificados	6	15,38	7	11,29	4	6,90	3	7,14	6	10,91	3	7,14	29	9,76
Menos impostos	0	0,00	7	11,29	1	1,72	0	0,00	5	9,09	2	4,76	15	5,05
Melhores fornecedores	1	2,56	4	6,45	2	3,45	2	4,76	4	7,27	3	7,14	16	5,39
Aumentar o Número e/ou qualidade das máquinas e equipamentos	8	20,51	8	12,90	15	25,86	8	19,05	0	18,18	9	21,43	58	19,53
Capital de giro	1	2,56	1	1,61	0	0,00	2	4,76	0	0,00	0	0,00	4	1,35
Ter um local na rua apropriado na rua para trabalhar	0	0,00	1	1,61	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,34
Reforma no negócio	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,82	0	0,00	1	0,34
Regularizar a situação das notas	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,82	0	0,00	1	0,34
Ampliar e reformar	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	2,38	1	0,34
<b>TOTAL</b>	<b>39</b>	<b>100,00</b>	<b>61</b>	<b>98,39</b>	<b>58</b>	<b>100,00</b>	<b>42</b>	<b>100,00</b>	<b>55</b>	<b>100,00</b>	<b>42</b>	<b>100,00</b>	<b>297</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.9.9 Perspectivas para os próximos doze meses

De acordo com a Tabela 73, pode-se verificar que 84,34% dos beneficiários tencionam nos próximos 12 meses ampliar o seu negócio. Vale ressaltar que apenas 9,64% intentam que o seu negócio continue como está. Pode-se observar que em todas as regionais a maioria dos beneficiários querem também ampliar o seu negócio.

Tabela 73 - Número de beneficiários, segundo as perspectivas nos próximos doze meses, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005.

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Ampliar	10	76,92	11	78,57	16	94,12	10	83,33	13	86,67	10	83,33	70	84,34
Continuar como está	2	15,38	2	14,29	1	5,88	1	8,33	1	6,67	1	8,33	8	9,64
Diminuir	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Observa-se pelos itens 4.9.8 e 4.9.9 que existe objetivo de crescimento, por parte dos beneficiários, o que é um fator positivo.

#### 4.9.10 Razões para a ampliação do negócio nos próximos doze meses

A partir da Tabela 74, verifica-se que o maior motivo para a ampliação do negócio é para atender a demanda (7,14%).

Tabela 74 - Número de beneficiários, segundo as razões para a ampliação do empreendimento nos próximos doze meses, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
A clientela aumentando e modernização	0	0,00	0	0,00	1	6,25	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
para acompanhar o mercado														
A clientela está aumentando devido as divulgações	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	7,69	0	0,00	1	1,43
A loja está crescendo e não tem espaço.														
Quer diversificar mais	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	10,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43





Continuação Tabela 74

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Melhorar o espaço físico	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	7,69	0	0,00	1	1,43
Melhoras e tentar venda à vista. Para <i>self-service</i>	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	10,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Não informou	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	15,38	1	10,00	3	4,29
O crescimento da demanda	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	10,00	1	1,43
O espaço físico que não está muito bom	1	10,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
O mercado é muito bom. Faz jalecos para médicos.	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	7,69	0	0,00	1	1,43
Obter mais lucro	0	0,00	3	27,27	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	3	4,29
Para atender mais e ter mais retorno	0	0,00	0	0,00	1	6,25	1	10,00	0	0,00	0	0,00	2	2,86
Para dar maior assistência ao cliente	0	0,00	0	0,00	1	6,25	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Para ganhar mais, vender, mais. Aumentar a estrutura	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	10,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Para melhorar ainda mais a qualidade da mercadoria e o local, agradar cliente	1	10,00	0	0,00	1	6,25	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,86
Para vender mais	1	10,00	0	0,00	1	6,25	1	10,00	0	0,00	0	0,00	3	4,29
Para ver se melhora o movimento	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	10,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Para melhorar, principalmente capital de giro		0,00		0,00	1	6,25		0,00		0,00		0,00	1	1,43
Pretende colocar mais funcionários, devido ter uma demanda boa	0	0,00	0	0,00	1	6,25	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Produzir por conta própria, com etiqueta	0	0,00	0	0,00	1	6,25	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Sair do anonimato	1	10,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Quanto maior, maior renda														
Reformar o espaço e ampliação o espaço, para melhor disposição das mercadorias	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	20,00	2	2,86
e organização atendendo desta forma melhor o cliente														
Se tivesse condição de colocar os carrinhos na rua		0,00	1	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Se tivesse investimento	1	10,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
retorno maior														
Ter a própria lojinha pra expor os produtos	0	0,00	0	0,00	1	6,25	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Ter mais clientes	0	0,00	1	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Ter uma rentabilidade maior	0	0,00	0	0,00	1	6,25	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Terminar de pagar, para depois investir	0	0,00	0	0,00	1	6,25	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
Voltar a fazer confecção mas com investimento	0	0,00	1	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,43
que dá capital de giro														
Vontade de crescer, força de vontade	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	7,69	0	0,00	1	1,43
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>	<b>11</b>	<b>100,00</b>	<b>16</b>	<b>100,00</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>	<b>70</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.



## 4.9.11 Razões para não mudar o negócio nos próximos doze meses

A partir da Tabela 75, verifica-se que a maior razão para que os beneficiários queiram que o seu negócio continue como está, é porque está atendendo as suas necessidades (25,00%).

Analisando-se de acordo com a regional, pode-se observar que nas Regionais I e III o maior motivo é o negócio estar atendendo a demanda; na Regional II é de que quer primeiro pagar as dívidas, para depois reinvestir e também em virtude do mercado não estar muito bom; e, na Regional IV é porque o mercado está em baixa demanda, desta forma tem medo de ampliar e não ter como pagar o financiamento. Vale ressaltar que nas Regionais V e VI os beneficiários queiram ampliar os seus empreendimentos.

Tabela 75 - Número de beneficiários, segundo as razões para não mudar o empreendimento nos próximos doze meses, conforme regional.  
Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Quero antes pagar as dívidas para reinvestir	0	0,00	1	50,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	12,50
Devido o mercado não estar muito bom, então não necessita ampliar	0	0,00	1	50,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	12,50
Está atendendo as necessidades	1	50,00	0	0,00	1	100,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	25,00
Porque o mercado está baixo; se ampliar tem medo de como pagar	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	100,00	0	0,00	0	0,00	1	12,50
Regularizando a situação tenho muita demanda	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	100,00	0	0,00	1	12,50
As condições estão difíceis, não tem muito capital	1	50,00												0,00
Está dando para atender a demanda	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	100,00	1	12,50
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>100,00</b>	<b>2</b>	<b>100,00</b>	<b>1</b>	<b>100,00</b>	<b>1</b>	<b>100,00</b>	<b>1</b>	<b>100,00</b>	<b>1</b>	<b>100,00</b>	<b>8</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.10 Avaliação quanto ao pagamento do financiamento

##### 4.10.1 Opinião acerca do pagamento do financiamento

Pode-se observar, por meio da Tabela 76, que para 36,14% dos beneficiários foi fácil pagar o financiamento, seguido de 33,73% que responderam regularmente fácil e 19,28% atribuíram ser difícil. Vale ressaltar que apenas 4,82% encontraram muita dificuldade de pagar o financiamento.

Observa-se que, nas regionais (na maioria delas) os beneficiários responderam ser fácil pagar o financiamento, exceto na Regional III onde os beneficiários argumentaram como sendo regularmente fácil.

Diante do exposto, constata-se que 68,87% dos beneficiários não sentiram dificuldade no pagamento do financiamento, visto que este percentual compreende aqueles que responderam ser fácil e regularmente fácil.

Tabela 76 - Número de beneficiários, segundo a opinião de como tem sido pagar o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

OPINIÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Fácil	6	46,15	5	35,71	4	23,53	4	33,33	5	33,33	6	50,00	30	36,14
Regularmente fácil	4	30,77	5	35,71	8	47,06	3	25,00	5	33,33	3	25,00	28	33,73
Difícil	2	15,38	3	21,43	3	17,65	4	33,33	2	13,33	2	16,67	16	19,28
Muito difícil	0	0,00	0	0,00	2	11,76	0	0,00	2	13,33	0	0,00	4	4,82
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

##### 4.10.2 Liquidez do financiamento

A partir dos dados da Tabela 77, observa-se que 45,78% dos beneficiários responderam ter pago as parcelas em dia, contra 26,51% que não tinham pago. Ressalta-se que 21,69% já terminaram de pagar o financiamento.

Observa-se que, na maioria das regionais, os beneficiários têm pago as parcelas em dia, exceto nas regionais III e IV, onde a maioria não pagou em dia. Vale ressaltar que, nas Regionais III e IV, os percentuais de não ter pago em dia e



de já terem terminado de pagar o financiamento são iguais, sendo 35,29% e 33,33%, respectivamente.

A inadimplência do Programa, considerando-se os que já terminaram de pagar e os que estão em dia com o pagamento é de 67,4%, índice este que está em acordo com a opinião daqueles que responderam que foi fácil ou regulamente fácil pagar o financiamento (68,87%).

A inadimplência dos beneficiários, no entanto, é bastante elevada (26,51%).

Ressalta-se que o FAT (repassador dos recursos) considera para efeito de suspensão de crédito a inadimplência em valor financiado não em quantidade de beneficiários. O valor-limite de inadimplência fixado pelo FAT é de 2,6% em volume de recursos financiados. Embora não tendo conhecimento dessa inadimplência, pode-se afirmar que o Programa nunca foi suspenso por esse fato.

Tabela 77 - Número de beneficiários, segundo a liquidez, conforme regional.

Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Sim	6	46,15	7	50,00	5	29,41	3	25,00	9	60,00	8	66,67	38	45,78
Não	3	23,08	3	21,43	6	35,29	4	33,33	5	33,33	1	8,33	22	26,51
Terminou	3	23,08	3	21,43	6	35,29	4	33,33	0	0,00	2	16,67	18	21,69
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.10.3 Parcelas em atraso

Dentre os beneficiários que se encontram com as parcelas em atraso (26,51%), observa-se a partir da Tabela 78 que as quantidades de pessoas com 3, 5 e 6 parcelas atrasadas, coincidentemente, são iguais, ou seja, 13,64% em cada uma. O Número médio de parcelas em atraso é de aproximadamente 6 parcelas (5,95).

Quanto às informações segundo a Regional, tem-se que o Número médio de parcelas em atraso é de respectivamente: Regional I – aproximadamente 4 parcelas; Regionais II e VI - aproximadamente 6 parcelas; Regional III – 5 parcelas (4,67); Regionais IV e V – 7 parcelas.

Comparando os resultados das tabelas 76 e 78, constata-se que 9,63% dos beneficiários das regionais IV e V que afirmaram ter dificuldade em pagar o financiamento são exatamente as que têm o maior Número de parcelas em atraso.

Tabela 78 - Número de beneficiários, segundo o Número de parcelas atrasadas, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
1	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	20,00	0	0,00	2	9,09
2	0	0,00	0	0,00	1	16,67	1	25,00	0	0,00	0	0,00	2	9,09
3	1	33,33	0	0,00	1	16,67	1	25,00	0	0,00	0	0,00	3	13,64
4	1	33,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
5	0	0,00	1	33,33	1	16,67	0	0,00	1	20,00	0	0,00	3	13,64
6	1	33,33	1	33,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	100,00	3	13,64
8	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	20,00	0	0,00	2	9,09
9	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
12	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	40,00	0	0,00	2	9,09
15	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
Não informou	0	0,00	1	33,33	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	2	9,09
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100,00</b>	<b>3</b>	<b>100,00</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>4</b>	<b>100,00</b>	<b>5</b>	<b>100,00</b>	<b>1</b>	<b>100,00</b>	<b>22</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.10.4 Razões do atraso das parcelas

Observa-se que, para 26,51% dos beneficiários que estão com as parcelas em atraso, conforme demonstra a Tabela 79, o motivo que apresentou maior percentual (36,36%) está relacionado com a crise financeira do empreendedor.

Tabela 79 - Número de beneficiários, segundo a razão do atraso das parcelas, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Crise financeira( falta de dinheiro, aluguel alto, outras dívidas, tem que comer, clientes não pagam na data certa, cheque sem fundo)	0	0,00	1	33,33	4	27,27	2	50,00	0	0,00	2	100,00	8	36,36
Devido o mercado: Clientes em atraso, falta de clientes, corte de contrato	1	33,33	1	33,33	1	16,67	0	0,00	1	20,00	0	0,00	4	18,18



Continuação Tabela 79

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Desemprego do marido	1	33,33	0	0,00	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	2	9,09
Devido a dificuldade com a nota fiscal	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	20,00	0	0,00	1	4,55
A quebra das máquinas, depois de 3 meses do financiamento	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Devido ao desempenho das pessoas da família (todos)	1	33,33	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55
Motivo de doença	0	0,00	0	0,00	1	16,67	0	0,00	1	0,00	0	0,00	2	9,09
O funcionário do banco não realizou o processo de lançamento do pagamento.	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	20,00	0	0,00	1	4,55
Período sazonal	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	20,00	0	0,00	1	4,55
Não informou	0	0,00	1	33,33	0	0,00	1	25,00	0	0,00	0	0,00	2	9,09
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100,00</b>	<b>3</b>	<b>100,00</b>	<b>6</b>	<b>100,00</b>	<b>4</b>	<b>100,00</b>	<b>5</b>	<b>100,00</b>	<b>2</b>	<b>100,00</b>	<b>22</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.11 Índice de Qualidade de Vida - IQV

##### 4.11.1 Considerações sobre os indicadores que formam o IQV

##### 4.11.1.1 Habitação

Este indicador inclui duas variáveis: tipo de construção e o tipo de piso da residência do empreendedor.

Os pesos atribuídos pelos beneficiários entrevistados a este indicador se encontram na Tabela 80, podendo-se observar que a pontuação que recebeu o maior percentual (37,35%) foi a de que ocorreu uma melhora média (peso 3), o mesmo acontecendo na maioria das regionais, exceto nas Regionais III e V, onde os maiores percentuais foram a nenhuma satisfação (peso 1) e ou média satisfação no setor de habitação (peso 3), respectivamente. Constata-se portanto, que a maioria dos beneficiários pontuou a melhoria na habitação, após o financiamento como média.

Tabela 80 - Pontuação do Indicador Habitação conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

GRAU DE SATISFAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Nenhuma	4	30,77	3	21,43	8	47,06	3	25,00	5	33,33	3	25,00	26	31,33
Baixa	0	0,00	0	0,00	2	11,76	2	16,67	2	13,33	3	25,00	9	10,84
Média	6	46,15	7	50,00	5	29,41	5	41,67	4	26,67	4	33,33	31	37,35
Alta	2	15,38	3	21,43	2	11,76	1	8,33	3	20,00	1	8,33	12	14,46
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A Tabela 81 apresenta as razões da pontuação dada pelos beneficiários ao indicador habitação, em que se verifica que a razão de maior percentual (27,71%) é a de que a habitação, após o financiamento, continua a mesma, vindo em seguida a de que reformou a residência (26,51%).

Tabela 81 - Razões da pontuação no indicador habitação, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Continua a mesma	4	30,77	1	7,14	8	47,06	3	25,00	4	26,67	3	25,00	23	27,71
Reformou a casa	6	46,15	4	28,57	4	23,53	1	8,33	5	33,33	2	16,67	22	26,51
Melhoria dos móveis	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Mudou para outra casa	0	0,00	2	14,29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	3	3,61
O negócio deteriorou a casa	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Melhorou	0	0,00	2	14,29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Mudou de bairro	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Processo de mudança	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Falta de conforto	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Faltam saneamento e segurança	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Falta mais investimentos	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Pode arejar mais a casa	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Não pode melhorar	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	1	8,33	2	2,41
Não informou	1	7,69	3	21,43	3	17,65	7	58,33	0	0,00	4	33,33	18	21,69
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se observar na Tabela 82 que para a maioria dos beneficiários (81,93%), antes de receberem o financiamento, as suas residências eram do tipo



com tijolo, com reboco e piso; essa informação pode ser observada em todas as regionais. Observa-se, ainda, por meio da Tabela 83, que após o recebimento do financiamento, esse percentual foi de 89,16%, isto é, ocorreu um aumento do Número de beneficiários com residências com tijolo com reboco e piso (8,82%), sendo observado esse aumento na maioria das regionais, exceto nas Regionais IV e VI, onde o percentual permaneceu o mesmo.

Tabela 82 - Tipo de construção da residência do empreendedor, antes do recebimento do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE CONSTRUÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Casa de tijolos, sem reboco e piso	1	7,69	3	21,43	2	11,76	0	0,00	3	20,00	1	8,33	10	12,05
Casa de tijolos com reboco e piso	11	84,62	10	71,43	15	88,24	11	91,67	11	73,33	10	83,33	68	81,93
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 83 - Tipo de construção da residência do empreendedor, após o recebimento do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE CONSTRUÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Casa de tijolos, sem reboco e piso	0	0,00	0	0,00	2	11,76	0	0,00	1	6,67	1	8,33	4	4,82
Casa de tijolos com reboco e piso	12	92,31	13	92,86	15	88,24	11	91,67	13	86,67	10	83,33	74	89,16
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Ao observar a Tabela 84, verifica-se que, antes do recebimento do financiamento, 60,24% dos beneficiários tinham o piso de suas residências em cerâmica; o mesmo verifica-se na análise segundo a regional. Nota-se, ainda, a partir da Tabela 85, que depois do financiamento esse percentual foi de 73,49%, isto é, ocorreu um aumento do Número de beneficiários com residências com piso de cerâmica (21,99%), sendo observado este aumento em todas as regionais.

Tabela 84 - Tipo de piso das residências dos empreendedores, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE PISO	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Cimento	4	30,77	4	28,57	7	41,18	3	25,00	6	40,00	4	33,33	28	33,73
Cerâmica	8	61,54	9	64,29	10	58,82	8	66,67	8	53,33	7	58,33	50	60,24
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 85 - Tipo de piso das residências dos empreendedores, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE PISO	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Cimento	1	7,69	1	7,14	6	35,29	1	8,33	5	33,33	3	25,00	17	20,48
Cerâmica	11	84,62	12	85,71	11	64,71	10	83,33	9	60,00	8	66,67	61	73,49
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Por meio do exposto, constata-se que houve melhoria na habitação dos beneficiários, após o financiamento.

#### 4.11.2 Aspectos sanitários de higiene das residências dos empreendedores

Este indicador inclui quatro tipos de variáveis: destino dado aos dejetos humanos, destino do lixo domiciliar, fonte da água utilizada pela família no uso geral e tratamento dado à água para o consumo humano.

Os pesos atribuídos pelos beneficiários entrevistados para esse indicador encontram-se na Tabela 86, podendo-se observar que a pontuação, que recebeu um maior percentual (39,76%), foi a de que ocorreu uma média melhora (peso 3), o mesmo acontecendo na maioria das regionais, exceto nas regionais I e III, onde os maiores percentuais foram nenhuma melhora (peso 1). Constata-se, portanto, que a maioria dos beneficiários pontuou a melhoria dos aspectos sanitários e higiênicos das suas residências, após o financiamento como média.



Tabela 86 - Pontuação do indicador aspectos sanitários e higiene conforme regional.

Fortaleza – agosto / 2005

GRAU DE SATISFAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Nenhuma	5	38,46	3	21,43	9	52,94	2	16,67	5	33,33	3	25,00	27	32,53
Baixa	1	7,69	2	14,29	0	0,00	0	0,00	2	13,33	1	8,33	6	7,23
Média	4	30,77	4	28,57	6	35,29	7	58,33	6	40,00	6	50,00	33	39,76
Alta	2	15,38	4	28,57	2	11,76	2	16,67	1	6,67	1	8,33	12	14,46
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A Tabela 87 apresenta as razões da pontuação dada pelos beneficiários ao indicador aspectos sanitários e higiene, mostrando que a razão com maior percentual é a de que esses aspectos continuam os mesmos, após o financiamento, porém verifica-se que 69,88% dos beneficiários não informaram as razões da pontuação dada para esse indicador.

Tabela 87 - Razões da pontuação no indicador aspectos sanitários e higiene, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Reforma	1	7,69	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	1	8,33	3	3,61
Continua a mesma	0	0,00	0	0,00	5	29,41	1	8,33	5	33,33	3	25,00	14	16,87
Melhorou	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	16,67	2	2,41
Fonte de renda insuficiente	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Não informou	11	84,62	13	92,86	11	64,71	10	83,33	9	60,00	4	33,33	58	69,88
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se observar na Tabela 88 que, para a maioria dos beneficiários (63,86%) antes do financiamento, o destino dado aos dejetos era por meio da rede de esgoto (SANEAR); essa informação pode ser observada em todas as regionais. Observa-se ainda, por meio da Tabela 89, que, após o financiamento, este percentual foi de 71,08%, isto é, ocorreu aumento do Número de beneficiários (11,30%), que utilizam a rede de esgoto (SANEAR), observando-se que esse aumento ocorreu na maioria das regionais, exceto na III, onde o percentual permaneceu o mesmo.

Tabela 88 - Destino dado aos dejetos das residências dos empreendedores antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto /2005

DESTINO DOS DEJETOS	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Rua e córrego	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Fossa	4	30,77	0	0,00	5	29,41	4	33,33	6	40,00	5	41,67	24	28,92
Rede de esgoto (SANEAR)	8	61,54	12	85,71	12	70,59	7	58,33	8	53,33	6	50,00	53	63,86
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 89 - Destino dado aos dejetos das residências dos empreendedores após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto /2005

DESTINO DOS DEJETOS	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Rua e córrego	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Fossa	2	15,38	0	0,00	4	23,53	3	25,00	5	33,33	4	33,33	18	21,69
Rede de esgoto (SANEAR)	10	76,92	12	85,71	13	76,47	8	66,67	9	60,00	7	58,33	59	71,08
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Diante do mencionado, constata-se que houve melhoria quanto aos aspectos sanitários e higiênicos das residências dos beneficiários, após o recebimento do financiamento.

Ao observar a Tabela 90, verifica-se que, antes do financiamento, para 93,98% dos beneficiários, o destino dado ao lixo de suas residências era por meio da coleta domiciliar pública, o mesmo observando-se em todas as regionais. Verifica-se, ainda, por meio da Tabela 91, que, após o financiamento, este percentual permaneceu o mesmo, isto é, não ocorreu modificação no destino dado ao lixo das residências dos beneficiários. Observa-se que em todas as regionais ocorreu o mesmo.



Tabela 90 - Destino dado ao lixo domiciliar das residências dos empreendedores, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

DESTINO DO LIXO DOMICILIAR	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Jogado no solo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Enterrado / queimado	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Coleta domiciliar pública	12	92,31	13	92,86	17	100,00	11	91,67	14	93,33	11	91,67	78	93,98
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 91 - Destino dado ao lixo domiciliar das residências dos empreendedores, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

DESTINO DO LIXO DOMICILIAR	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Jogado no solo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Enterrado/ queimado	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Coleta domiciliar pública	12	92,31	13	92,86	17	100,00	11	91,67	14	93,33	11	91,67	78	93,98
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A partir desses resultados, constatou-se que o destino dado ao lixo domiciliar das residências dos beneficiários permaneceu da mesma forma, após o financiamento.

Ao observar a Tabela 92, verifica-se que antes do financiamento 87,95 % dos beneficiários utilizavam a água da CAGECE para o uso geral de sua família, acontecendo o mesmo em todas as regionais. Nota-se, ainda, por meio da Tabela 94, que, após o financiamento, esse percentual aumentou para 89,16%, isto é, ocorreu um aumento (1,37%) no Número de famílias dos beneficiários, que utilizam a água da CAGECE. Ao analisar essa informação segundo a regional, observa-se que nas regionais II e VI ocorreu aumento no Número de famílias dos beneficiários que utilizam a água da CAGECE; nas Regionais IV e V o percentual permaneceu o mesmo e, na Regional I, ocorreu uma diminuição, porém houve aumento no número de famílias dos beneficiários que utilizam a água de poço artesiano.

Tabela 92 - Fonte da água utilizada pelas famílias dos empreendedores para uso geral, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

FONTES DA ÁGUA	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Cacimba	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Poço profundo	0	0,00	1	7,14	2	11,76	1	8,33	0	0,00	0	0,00	4	4,82
CAGECE	12	92,31	12	85,71	15	88,24	10	83,33	14	93,33	10	83,33	73	87,95
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 93 - Fonte da água utilizada pelas famílias dos empreendedores para uso geral, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

FONTES DA ÁGUA	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Cacimba	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Poço profundo	1	7,69	1	7,14	1	5,88	1	8,33	0	0,00	0	0,00	4	4,82
CAGECE	11	84,62	12	85,71	16	94,12	10	83,33	14	93,33	11	91,67	74	89,16
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A partir do exposto, constata-se que, após o financiamento, houve aumento no Número de famílias dos beneficiários, que usam a água da CAGECE, para uso geral.

Pela análise da Tabela 94, verifica-se que, antes do financiamento, 54,22% dos beneficiários utilizavam para consumo de sua família, a água com o tratamento do tipo fervida, filtrada ou da CAGECE. Verifica-se que o mesmo acontecia nas Regionais III, V e VI, porém nas regionais I, II e IV, o maior percentual era o consumo de água mineral. Nota-se, ainda, a partir da Tabela 96, que, após o financiamento este percentual diminuiu para 43,37%, isto é, ocorreu uma diminuição no número de famílias dos beneficiários que usavam para consumo de sua família a água do tipo fervida, filtrada ou da CAGECE (20,01%). Ao analisar essa informação segundo a regional observa-se que em todas elas ocorreu diminuição no número de famílias dos beneficiários que usavam para consumo a água da CAGECE, exceto na



Regional V, onde o percentual permaneceu o mesmo. Vale ressaltar que essa diminuição ocorreu em virtude do aumento no número de famílias que passaram a usar para consumo de sua família a água mineral, sendo observado este aumento em todas as regionais, exceto na Regional V.

Tabela 94 - Tratamento de água utilizada pelas famílias dos empreendedores para consumo, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE TRATAMENTO DA ÁGUA	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Nenhum tratamento	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Tratada (fervida, filtrada, CAGECE)	6	46,15	6	42,86	10	58,82	5	41,67	8	53,33	10	83,33	45	54,22
Tratamento especial (mineral)	6	46,15	7	50,00	7	41,18	6	50,00	5	33,33	1	8,33	32	38,55
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 95 - Tratamento de água utilizada pelas famílias dos empreendedores para consumo, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

TIPO DE TRATAMENTO DA ÁGUA	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Nenhum tratamento	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Tratada (fervida, filtrada, CAGECE)	4	30,77	4	28,57	9	52,94	3	25,00	8	53,33	8	66,67	36	43,37
Tratamento especial (mineral)	8	61,54	9	64,29	8	47,06	8	66,67	5	33,33	3	25,00	41	49,40
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Diante do exposto verifica-se que houve melhora quanto ao consumo de água das famílias dos beneficiários, após o financiamento. Pode-se ainda constatar que em relação ao indicador que trata dos aspectos sanitários e higiênicos das famílias dos beneficiários, em todas as variáveis que o compõem, houve uma melhora, exceto na variável destino dado ao lixo domiciliar, em que não houve melhora após o financiamento, isto é, permaneceu da mesma de antes.

#### 4.11.3 Alimentação

Esse indicador inclui uma variável produtos utilizados diariamente na alimentação da família do empreendedor.

Os pesos atribuídos pelos beneficiários entrevistados a este indicador se encontra na Tabela 96, podendo-se observar que a pontuação que recebeu um maior percentual (40,96%) foi a de que ocorreu melhoria média (peso 3), o mesmo acontecendo em quase todas as regionais, exceto nas I e V, onde o maior percentual das pontuações foi o de que não houve nenhuma melhoria (peso 1). Constata-se portanto, que a maioria dos beneficiários pontuou a melhoria na alimentação após o financiamento como média.

Tabela 96 - Pontuação do indicador alimentação conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

GRAU DE SATISFAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Nenhuma	5	38,46	2	14,29	6	35,29	3	25,00	7	46,67	3	25,00	26	31,33
Baixa	3	23,08	2	14,29	1	5,88	0	0,00	0	0,00	1	8,33	7	8,43
Média	3	23,08	5	35,71	9	52,94	6	50,00	5	33,33	6	50,00	34	40,96
Alta	1	7,69	4	28,57	1	5,88	2	16,67	2	13,33	1	8,33	11	13,25
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A Tabela 97 apresenta as razões da pontuação dada pelos beneficiários ao indicador alimentação, beneficiando-se que a razão com maior percentual (32,53%) é de que os beneficiários, após o financiamento, passaram a comer melhor, e, em seguida, 26,51% de que a alimentação permaneceu a mesma.



Tabela 97 - Razões da pontuação no indicador alimentação, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Aumentou a quantidade de alimentos	1	7,69	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Continua a mesma	4	30,77	0	0,00	6	35,29	3	25,00	7	46,67	2	16,67	22	26,51
Gasta mais com alimentação	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
O marido continua a pagar alimentação	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Passou a comer melhor	3	23,08	4	28,57	10	58,82	4	33,33	3	20,00	3	25,00	27	32,53
Mais variedades	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Melhores condições	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Prioridade	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Não pode faltar em casa	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Custo de vida alto	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Desejo uma alimentação adequada	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Diversificou os alimentos	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Falta condições	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Renda não é suficiente	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Não informou	2	15,38	4	28,57	1	5,88	4	33,33	1	6,67	4	33,33	16	19,28
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se observar, na Tabela 98, que a maioria dos beneficiários (89,16%), antes do financiamento, consumia na alimentação diária pelo menos um produto do padrão 3 que não estava no padrão 2<sup>28</sup>. Essa informação pode ser observada em todas as regionais. Observa-se, ainda, por meio da Tabela 100, que, após o financiamento, esse percentual permaneceu o mesmo, isto é, não ocorreu nenhuma modificação dos produtos utilizados na alimentação diária da família dos beneficiários, em que observando-se essa ocorrência em todas as regionais.

<sup>28</sup> Produtos dos padrões definidos na metodologia (Capítulo III)

Tabela 98 -Tipos de produtos utilizados na alimentação das famílias dos empreendedores, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

PADRÕES DA ALIMENTAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Consome todos os produtos do Padrão 1	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Consome pelo menos um produto do Padrão 2 que não está no Padrão 1	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	2	13,33	0	0,00	3	3,61
Consome pelo menos um produto do Padrão 3 que não está no Padrão 2	11	84,62	13	92,86	17	100,00	10	83,33	12	80,00	11	91,67	74	89,16
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 99 - Tipos de produtos utilizados na alimentação das famílias dos empreendedores, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

PADRÕES DA ALIMENTAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Consome todos os produtos do Padrão 1	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Consome pelo menos um produto do Padrão 2 que não está no Padrão 1	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	2	13,33	0	0,00	3	3,61
Consome pelo menos um produto do Padrão 3 que não está no Padrão 2	11	84,62	13	92,86	17	100,00	10	83,33	12	80,00	11	91,67	74	89,16
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Diante do citado, constata-se que, na alimentação diária da maioria dos beneficiários, não ocorreu modificação dos produtos consumidos, após o financiamento. Vale ressaltar os tipos de alimentos que compõem os padrões, que foram definidos para mensurar essa melhoria (Ver metodologia - Capítulo 3 ).

#### 4.11.4 Transporte

Este indicador inclui uma variável: meio de transporte utilizado pela família do empreendedor.



Os pesos atribuídos pelos beneficiários entrevistados a este indicador se encontram na Tabela 100, podendo-se observar que a pontuação que recebeu um maior percentual (54,22%) foi a ocorrência de que não houve nenhuma melhora (peso 1) nos meios de transporte. O mesmo acontece em quase todas as regionais, exceto na regional II, onde o maior percentual recaiu na ocorrência de uma melhora média (peso 3); e nas regionais II e VI ocorreu o empate nas melhoras nenhuma e média.

Tabela 100 - Pontuação do Indicador Transporte conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

ESPECIFICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Nenhuma	9	69,23	6	42,86	11	64,71	4	33,33	11	73,33	4	33,33	45	54,22
Baixa	0	0,00	0	0,00	1	5,88	1	8,33	1	6,67	1	8,33	4	4,82
Média	1	7,69	6	42,86	3	17,65	5	41,67	0	0,00	4	33,33	19	22,89
Alta	2	15,38	1	7,14	2	11,76	1	8,33	2	13,33	2	16,67	10	12,05
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A Tabela 101 apresenta as razões da pontuação dada pelos beneficiários ao indicador transporte, verificando-se que a razão com maior percentual é a de que o meio de transporte utilizado pelas famílias dos beneficiários permaneceu o mesmo (55,42%), isto é, não ocorreu melhora.

Tabela 101 - Razões da pontuação no indicador transporte, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Comprou carro	1	7,69	1	7,14	1	5,88	1	8,33	2	13,33	1	8,33	7	8,43
Consórcio	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	2	2,41
Trocou o carro	1	7,69	2	14,29	3	17,65	1	8,33	0	0,00	1	8,33	8	9,64
Passou a andar de mototáxi	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Comprou uma moto	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Não informou	1	7,69	3	21,43	2	11,76	5	41,67	1	6,67	3	25,00	15	18,07
Continua o mesmo	8	61,54	7	50,00	11	64,71	4	33,33	11	73,33	5	41,67	46	55,42
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se observar, pela Tabela 102, que a maioria dos beneficiários (57,83%), antes do financiamento, utilizavam como meio de transporte o de baixo custo (ônibus, "topiques" ou moto táxi); nota-se que esta informação pode ser observada em todas as regionais. Observa-se, ainda, por meio da Tabela 104, que após o financiamento este percentual passou a ser de 48,19%, isto é, ocorreu uma diminuição na utilização dos meios de transporte de baixo custo das famílias dos beneficiários (16,67%). Percebe-se que esta diminuição ocorreu em virtude do aumento do percentual do meio de transporte particular, sendo observada esta ocorrência em todas as regionais.

Tabela 102 - Meio de transporte utilizado pelas das famílias dos empreendedores, antes do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

MEIOS DE TRANSPORTE	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Transporte sem custo (a pé, bicicleta)	1	7,69	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Transporte de baixo custo (ônibus, "topiques" ou moto táxi)	7	53,85	8	57,14	11	64,71	7	58,33	10	66,67	5	41,67	48	57,83
Transporte alugado (táxi)	0	0,00	1	7,14	1	5,88	0	0,00	0	0,00	1	8,33	3	3,61
Transporte particular (moto ou automóvel)	4	30,77	4	28,57	4	23,53	4	33,33	4	26,67	5	41,67	25	30,12
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 103 - Meio de transporte utilizado pelas das famílias dos empreendedores, após do financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

MEIOS DE TRANSPORTE	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Transporte sem custo (a pé, bicicleta)	1	7,69	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Transporte de baixo custo (ônibus, "topiques" ou moto táxi)	5	38,46	6	42,86	10	58,82	6	50,00	9	60,00	4	33,33	40	48,19
Transporte alugado (táxi)	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	2	2,41
Transporte particular (moto ou automóvel)	6	46,15	6	42,86	6	35,29	5	41,67	5	33,33	6	50,00	34	40,96
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.



A partir do que foi ora mencionado, tem-se que houve melhoria nos meios de transporte utilizados pela maioria dos familiares dos beneficiários, após o financiamento, visto que ocorreu aumento 35,99% no Número de beneficiários que utilizavam como meio de transporte o particular, apesar da pontuação de maior destaque ter sido a de que não ocorreu melhoria na utilização dos meios de transporte das famílias dos beneficiários e a maior razão por utilizar os meios de transporte da mesma forma que antes do financiamento.

#### 4.11.5 Acesso aos serviços de saúde

Este indicador inclui uma variável: tipo de serviço de saúde utilizado pela família do empreendedor.

Os pesos atribuídos pelos empreendedores entrevistados a este indicador se encontram na Tabela 104, podendo-se observar que a pontuação que recebeu um maior percentual (63,86%) foi a de que não ocorreu nenhuma melhora nos serviços de saúde da família dos beneficiários (peso 1), o mesmo acontecendo em todas regionais.

Tabela 104 - Pontuação do indicador saúde conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

GRAU DE SATISFAÇÃO	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Nenhuma	10	76,92	6	42,86	14	82,35	6	50,00	11	73,33	6	50,00	53	63,86
Baixa	1	7,69	1	7,14	1	5,88	1	8,33	0	0,00	1	8,33	5	6,02
Média	0	0,00	5	35,71	2	11,76	3	25,00	3	20,00	3	25,00	16	19,28
Alta	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	0	0,00	1	8,33	4	4,82
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A Tabela 105 apresenta as razões da pontuação dada pelos beneficiários ao indicador saúde, notando-se que a razão com maior percentual ( 56,63%) é de que os serviços de saúde, após o financiamento, permaneceram os mesmos, isto é, não ocorreu melhora.

Tabela 105 - Razões da pontuação no indicador saúde, conforme regional.

Fortaleza – agosto / 2005

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Fez plano de saúde	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	3	3,61
Mais condições de comprar remédio	1	7,69	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Tinha plano e não conseguiu pagar	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Fácil acesso aos hospitais públicos	0	0,00	2	14,29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Paga quando precisa	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Falta plano de saúde	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Tinha plano pela empresa do marido	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Não tem	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Paga plano	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
IPM	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	13,33	1	8,33	3	3,61
Não informou	0	0,00	4	28,57	3	17,65	4	33,33	1	6,67	3	25,00	15	18,07
Continua a mesma	9	69,23	5	35,71	14	82,35	5	41,67	8	53,33	6	50,00	47	56,63
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se observar na Tabela 106 que a maioria dos beneficiários (55,42%) antes do financiamento, utilizava o atendimento por postos de saúde da rede pública municipal / estadual. Essa informação pode ser observada na maioria das regionais, exceto na Regional IV, em que a maioria dos beneficiários utilizava o atendimento por hospitais / clínicas conveniadas com planos de saúde. Observa-se, ainda, por meio da Tabela 107, que, depois do financiamento, o percentual de beneficiários que utilizam o atendimento por postos de saúde da rede pública municipal / estadual passou a ser de 57,83%, isto é, ocorreu aumento no Número de beneficiários utilizando esse atendimento (4,35%). Percebe-se que este aumento ocorreu em consequência da diminuição do percentual dos beneficiários que utilizavam o atendimento por hospitais / clínicas conveniadas com planos de saúde. Observa-se esta ocorrência nas Regionais I, III e IV; na Regional II não houve mudança quanto a essa questão, isto é permaneceu o mesmo. Destaca-se, porém, que, nas regionais V e VI, houve aumento no percentual da utilização dos atendimento por hospitais / clínicas conveniadas com planos de saúde.



Tabela 106 - Tipos de serviços de saúde utilizados pelas famílias dos empreendedores, conforme regional, antes do financiamento.  
Fortaleza – agosto / 2005

TIPOS DE SERVIÇOS	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Atendimento por postos e saúde da rede pública municipal / estadual	8	61,54	8	57,14	12	70,59	1	8,33	10	66,67	7	58,33	46	55,42
Atendimento por hospitais / clínicas conveniadas por planos de saúde	4	30,77	3	21,43	4	23,53	10	83,33	3	20,00	4	33,33	28	33,73
Atendimento por hospitais / clínicas particulares	0	0,00	2	14,29	1	5,88	0	0,00	1	6,67	0	0,00	4	4,82
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 107 - Tipos de serviços de saúde utilizados pelas famílias dos empreendedores, conforme regional, após o financiamento.  
Fortaleza – agosto / 2005

TIPOS DE SERVIÇOS	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Atendimento por postos e saúde da rede pública municipal/estadual	9	69,23	8	57,14	13	76,47	4	33,33	8	53,33	6	50,00	48	57,83
Atendimento por hospitais/clínicas conveniadas por planos de saúde	3	23,08	3	21,43	3	17,65	6	50,00	5	33,33	5	41,67	25	30,12
Atendimento por hospitais/clínicas particulares	0	0,00	2	14,29	1	5,88	1	8,33	1	6,67	0	0,00	5	6,02
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Do que foi há pouco, verifica-se que houve piora nos serviços de saúde por parte das famílias dos beneficiários, após o financiamento, visto que ocorreu um aumento no Número de beneficiários que utilizam os serviços de saúde com atendimento por postos de saúde da rede pública municipal / estadual e uma redução na quantidade de beneficiários, cujas famílias utilizavam como atendimento

de saúde os hospitais / clínicas conveniadas com planos de saúde; e embora, quando da pontuação, a maioria dos beneficiários tenham citado que os serviços utilizados por sua família após o financiamento tenham, permanecido os mesmos, isto é, não ocorreu melhora.

#### 4.11.6. Acesso aos serviços de educação

Este indicador inclui uma variável: tipo de serviços educacionais utilizados pela família do empreendedor.

Os pesos atribuídos pelos beneficiários entrevistados a este indicador se encontram na Tabela 108, podendo-se observar que a pontuação que recebeu um maior percentual (45,78%) foi a de que não ocorreu nenhuma melhora (peso 1), o mesmo acontecendo na maioria das regionais, exceto nas Regionais II e IV, onde as pontuações que receberam maiores percentuais foram a de que ocorreu uma melhora média (peso 3) e o empate nas melhoras média e alta, respectivamente.

Tabela 108 - Pontuação do indicador educação conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

GRAU DE SATISFAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Nenhuma	7	53,85	5	35,71	8	47,06	3	25,00	9	60,00	6	50,00	38	45,78
Baixa	2	15,38	2	14,29	0	0,00	0	0,00	1	6,67	2	16,67	7	8,43
Média	1	7,69	6	42,86	5	29,41	4	33,33	3	20,00	3	25,00	22	26,51
Alta	2	15,38	0	0,00	4	23,53	4	33,33	1	6,67	0	0,00	11	13,25
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A Tabela 109 apresenta as razões da pontuação dada pelos beneficiários ao indicador educação, notando-se que a razão com maior percentual (40,96%) é de que os serviços educacionais, após o financiamento, permaneceram os mesmos, isto é, não ocorreu melhora.



Tabela 109 - Razões da pontuação no indicador educação, após o financiamento, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

RAZÕES	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Particular	1	7,69	1	7,14	1	5,88	1	8,33	2	13,33	0	0,00	6	7,23
Pública para particular	1	7,69	0	0,00	1	5,88	1	8,33	0	0,00	0	0,00	3	3,61
Telensino	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Deixou a faculdade	1	7,69	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Escola melhor	1	7,69	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Melhor material escolar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Compra de livros	0	0,00	0	0,00	2	11,76	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	2,41
Entrou na faculdade e comprou livros	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Filhos se formaram	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Maiores oportunidades para entrar na faculdade	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
pública	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Teve disponibilidade de realizar cursos	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Nívelou a escola particular e pública como iguais	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Não mudou muito	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Não informou	0	0,00	5	35,71	3	17,65	6	50,00	0	0,00	5	41,67	19	22,89
Continua a mesma	6	46,15	3	21,43	8	47,06	3	25,00	9	60,00	5	41,67	34	40,96
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se observar, pela Tabela 110, que a maioria dos beneficiários (44,58%), antes do financiamento, utilizavam como serviços educacionais as escolas particulares. Esta informação pode ser observada nas regionais I, II, IV, porém, nas regionais III e V, o maior percentual se encontra nas escolas de rede pública municipal/estadual e na Regional VI ocorre um empate nos percentuais quanto as escolas da rede pública municipal / estadual, e escolas particulares. Observa-se ainda, por meio da Tabela 112, que, após o financiamento esse percentual aumentou para 53,01%, isto é, ocorreu um aumento na quantidade de beneficiários cujas famílias utilizam como serviços educacionais as escolas particulares (18,91%). Percebe-se que este aumento ocorreu em virtude da diminuição do percentual dos beneficiários que utilizavam como serviços educacionais as escolas públicas. Verifica-se que tal aconteceu também nas Regionais I, IV e V, porém, nas Regionais II e VI, os percentuais dos beneficiários que utilizavam os serviços educacionais, tanto os das escolas públicas como os das

escolas particulares, permaneceram os mesmos. Destaca-se o fato de que na Regional III, ocorreu diminuição no percentual da utilização das escolas públicas e aumento na não-utilização dos serviços educacionais, permanecendo o mesmo percentual na utilização das escolas particulares.

Diante do apresentado, constata-se que houve melhora nos serviços educacionais dos familiares após o recebimento do financiamento, visto que a maioria das famílias dos beneficiários passou a utilizar os serviços educacionais das escolas particulares.

Tabela 110 - Serviços educacionais utilizados pelas das famílias dos empreendedores, conforme regional, antes do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

SERVIÇOS EDUCACIONAIS	REGIONAIS												TOTAL	
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Não utiliza serviços educacionais	2	15,38	3	21,43	0	0,00	0	0,00	4	26,67	1	8,33	10	12,05
Escolas da rede pública municipal/ estadual	3	23,08	3	21,43	9	52,94	4	33,33	7	46,67	5	41,67	31	37,35
Escolas particulares	7	53,85	7	50,00	8	47,06	7	58,33	3	20,00	5	41,67	37	44,58
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 111 - Serviços educacionais utilizados pelas das famílias dos empreendedores, conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

SERVIÇOS EDUCACIONAIS	REGIONAIS												TOTAL	
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Não utiliza serviços educacionais	2	15,38	3	21,43	1	5,88	0	0,00	3	20,00	1	8,33	10	12,05
Escolas da rede pública municipal/ estadual	1	7,69	3	21,43	8	47,06	1	8,33	6	40,00	5	41,67	24	28,92
Escolas particulares	9	69,23	7	50,00	8	47,06	10	83,33	5	33,33	5	41,67	44	53,01
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.



## 4.11.7 Econômico

Este indicador inclui duas variáveis: renda familiar e posse de bens de consumo duráveis.

Os pesos atribuídos pelos beneficiários entrevistados a este indicador se encontram na Tabela 112, onde se pode observar que a pontuação que recebeu maior percentual (45,78%) foi a de que ocorreu uma média melhora (peso 3), o mesmo acontecendo na maioria das regionais, exceto nas Regionais V e VI, onde o maior percentual foi a não ocorrência de nenhuma melhora (peso 1).

Tabela 112 - Pontuação do Indicador Econômico conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

GRAU DE SATISFAÇÃO	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Nenhuma	2	15,38	2	14,29	3	17,65	1	8,33	6	40,00	4	33,33	18	21,69
Baixa	4	30,77	3	21,43	2	11,76	1	8,33	0	0,00	2	16,67	12	14,46
Média	5	38,46	7	50,00	11	64,71	7	58,33	5	33,33	3	25,00	38	45,78
Alta	1	7,69	1	7,14	1	5,88	2	16,67	3	20,00	2	16,67	10	12,05
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A Tabela 113 apresenta as razões da pontuação dada pelos beneficiários ao indicador econômico, notando-se que a razão de maior percentual foi a de que aumentou a renda (67,47%).

Tabela 113 - Razões da pontuação no indicador econômico, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

RAZÕES	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Aumentou a renda	9	69,23	8	57,14	12	70,59	10	83,33	7	46,67	10	83,33	56	67,47
Reduziu a renda	3	23,08	0	0,00	4	23,53	1	8,33	6	40,00	1	8,33	15	18,07
Continua a mesma	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Não mudou muito	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Não informou	0	0,00	4	28,57	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	5	6,02
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se observar, pela Tabela 114, que, para a maioria dos beneficiários (66,27%), antes do financiamento, a sua renda familiar era maior do que 3 salários mínimos. Esta informação pode ser observada em todas as regionais. Observa-se

ainda, por meio da Tabela 115, que, após o financiamento, este percentual aumentou para 80,27%, isto é, ocorreu aumento de 21,13% no Número de beneficiários com renda familiar maior do que 3 salários mínimos. Ressalta-se que em todas as regionais esse aumento pode ser observado, exceto nas Regionais IV e VI, onde houve diminuição e o percentual permaneceu o mesmo, respectivamente.

Constata-se que houve aumento na renda familiar dos beneficiários após o recebimento do financiamento, reforçado pela pontuação, em que a maioria citou que houve melhora média no aspecto econômico, tendo como razão principal o aumento da renda familiar.

Tabela 114 - Renda familiar das famílias dos empreendedores conforme regional, antes do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

RENDA FAMILIAR (em salários mínimos)	REGIONAL													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Menor que 1 SM	0	0,00	1	7,14	1	5,88	1	0,83	1	6,67	0	0,00	4	4,82
De 1 a 3 SM	4	30,77	5	35,71	7	41,18	0	0,00	2	13,33	1	0,83	19	22,89
Maior que 3 SM	8	61,54	7	50,00	9	52,94	10	8,33	11	73,33	10	8,33	55	66,27
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	0,83	1	6,67	1	0,83	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>10,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>10,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 115 - Renda familiar das famílias dos empreendedores, conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

RENDA FAMILIAR (em salários mínimos)	REGIONAIS													
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Menor que 1 SM	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	1	1,20
De 1 a 3 SM	1	7,69	1	7,14	5	29,41	1	8,33	1	6,67	1	8,33	10	12,05
Maior que 3 SM	11	84,62	12	85,71	12	70,59	9	75,00	13	86,67	10	83,33	67	80,72
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se observar, pela Tabela 116, que a maioria dos beneficiários (80,72%), antes do financiamento, possuía nas suas residências pelo menos um dos bens dos grupos 1 e 2<sup>29</sup>, o mesmo acontecendo em todas as regionais. Observa-se

<sup>29</sup> Os produtos que fazem parte de cada grupo estão definidos na metodologia.



ainda, por meio da Tabela 117, que, depois do financiamento, houve um aumento nesse percentual (85,54%), isto é, ocorreu um aumento de 5,97% no Número de beneficiários que nas suas residências contavam com pelo menos um dos bens dos grupos 1 e 2. Percebe-se que este aumento decorreu da diminuição do percentual dos beneficiários que detinham, nas suas residências, pelo menos um dos bens do grupo 1 e não se encontravam com nenhum bem do grupo 2, observando-se que isso aconteceu nas Regionais II, IV e VI, porém, nas Regionais I, III e V, o percentual continuou o mesmo.

Tabela 116 - Posse de bens de consumo duráveis conforme regional, antes do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

POSSE DE BENS	REGIONAIS												TOTAL	
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Não possui nenhum dos bens do grupo 1 e do grupo 2	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Possui pelo menos um dos bens do grupo 1 e não possui nenhum dos bens do grupo 2	1	7,69	1	7,14	4	23,53	2	16,67	1	6,67	2	16,67	11	13,25
Possui pelo menos um dos bens dos grupos 1 e 2	11	84,62	12	85,71	13	76,47	9	75,00	13	86,67	9	75,00	67	80,72
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 117 - Posse de bens de consumo duráveis conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

POSSE DE BENS	REGIONAIS												TOTAL	
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Não possui nenhum dos bens do grupo 1 e do grupo 2	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Possui pelo menos um dos bens do grupo 1 e não possui nenhum dos bens do grupo 2	1	7,69	0	0,00	4	23,53	1	8,33	1	6,67	0	0,00	7	8,43
Possui pelo menos um dos bens dos grupos 1 e 2	11	84,62	13	92,86	13	76,47	10	83,33	13	86,67	11	91,67	71	85,54
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Enfim, constata-se que houve melhora na posse dos produtos de bens de consumo duráveis das famílias dos beneficiários após o recebimento do financiamento, visto que ocorreu aumento de bens dos grupos 1 e 2.

#### 4.11.8 Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer

Os pesos atribuídos pelos beneficiários entrevistados a este indicador se encontram na Tabela 118. Observa-se que a pontuação que recebeu maior percentual (45,78%) foi a de que não ocorreu nenhuma melhora (peso 1), o mesmo acontecendo em quase todas as regionais, exceto nas Regionais II e IV, onde o maior percentual recaiu na melhora média (peso 3), após o recebimento do financiamento.

Tabela 118 - Pontuação do Indicador acesso aos meios de comunicação e horas de lazer, conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

GRAU DE SATISFAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Nenhuma	7	53,85	4	28,57	11	64,71	3	25,00	7	46,67	6	50,00	38	45,78
Baixa	2	15,38	2	14,29	2	11,76	0	0,00	1	6,67	2	16,67	9	10,84
Média	3	23,08	6	42,86	4	23,53	6	50,00	5	33,33	3	25,00	27	32,53
Alta	0	0,00	1	7,14	0	0,00	2	16,67	1	6,67	0	0,00	4	4,82
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

A Tabela 119 apresenta as razões da pontuação dada pelos beneficiários ao indicador acesso aos meios de comunicação e horas de lazer. A razão que apresentou maior percentual foi a de que o acesso aos meios de comunicação e horas de lazer continua da mesma maneira, ratificando a pontuação de maior destaque apresentada há pouco.



Tabela 119 - Razões da pontuação no indicador Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer, conforme regional. Fortaleza - agosto / 2005

RAZÕES	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%	TOTAL	%
Não tem	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	16,67	3	3,61
Mais lazer	1	7,69	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
O tempo não deixa	1	7,69	2	14,29	0	0,00	0	0,00	2	13,33	0	0,00	5	6,02
Trabalha nas festas	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Internet	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Tem mais tempo	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	2	2,41
Passou a sair mais	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	2	13,33	0	0,00	3	3,61
Reserva para se divertir	0	0,00	0	0,00	1	5,88	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Melhorou	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Passeia mais	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	0	0,00	0	0,00	1	1,20
Falta de acesso	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	1,20
Continua o mesmo	4	30,77	3	21,43	9	52,94	2	16,67	7	46,67	4	33,33	29	34,94
Tem transporte para se locomover	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Não tem tempo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Não informou	5	38,46	5	35,71	6	35,29	7	58,33	0	0,00	4	33,33	27	32,53
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se observar, pela análise da Tabela 120, que a maioria dos beneficiários (50,60%), antes do financiamento, tinha acesso a rádio, TV, jornais e revistas. Essa informação pode ser observada nas Regionais I, II, IV e VI. Já nas Regionais III e V, verifica-se que o maior percentual é de acesso a rádio e TV. Observa-se ainda, por meio da Tabela 121, que, depois do financiamento, esse percentual aumentou para 54,22%, isto é, percebe-se que essa elevação (3,62%) decorreu da diminuição do Número de beneficiários que tinham acesso a rádio e a TV. Essa mesma ocorrência foi observada nas Regionais I, II e V, porém, nas Regionais III, IV e VI, o percentual continuou o mesmo. Destaca-se que na Regional V o percentual de beneficiários que tinham acesso a rádio e a TV permaneceu o mesmo, porém o aumento do percentual dos beneficiários terem acesso a rádio, TV, jornais e revistas se deu em razão de que os beneficiários passaram a não ter nenhum tipo de lazer.

Diante do exposto, constata-se que houve melhoria no acesso aos meios de comunicação dos beneficiários, visto que aumentou o acesso a rádio, TV, jornais e revistas, após o financiamento. Ressalta-se ainda que, antes do financiamento, o percentual de beneficiários que não tinham acesso aos meios de comunicação era



de 1,20% e após o financiamento, esse percentual passou a ser zero, isto é, ocorreu aumento na quantidade de beneficiários com acesso aos meios de comunicação, o que vem confirmar a constatação há pouco expressa.

Tabela 120 - Meios de comunicação utilizados pelos empreendedores, conforme regional, antes do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

MEIOS DE COMUNICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Não tem acesso	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	0	0,00	1	1,20
Rádio e TV	5	38,46	3	21,43	10	58,82	3	25,00	10	66,67	4	33,33	35	42,17
Rádio, TV, jornais e revistas	7	53,85	10	71,43	7	41,18	8	66,67	3	20,00	7	58,33	42	50,60
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 121 - Meios de comunicação utilizados pelos empreendedores, conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

MEIOS DE COMUNICAÇÃO	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Não tem acesso	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Rádio e TV	4	30,77	2	14,29	10	58,82	3	25,00	10	66,67	4	33,33	33	39,76
Rádio, TV, jornais e revistas	8	61,54	11	78,57	7	41,18	8	66,67	4	26,67	7	58,33	45	54,22
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Pode-se observar, pela Tabela 122, que a maioria dos beneficiários (50,60%) antes do financiamento, tinha lazer em clube social, campo de futebol, centro comunitário, grupo de dança, praia e seresta. Esta informação pode ser observada em todas as regionais. Verifica-se ainda, por meio da Tabela 123, que, depois do financiamento, este percentual diminuiu para 46,99%, isto é, ocorreu diminuição de 7,13% do Número de beneficiários que usavam como lazer clube social, campo de futebol, centro comunitário, grupo de dança, praia e seresta. Percebe-se que essa diminuição ocorreu em razão do aumento do percentual de frequência dos beneficiários a *show*, teatro e viagens, pois verifica-se que essa ocorrência teve lugar nas Regionais III, IV e VI, porém, nas Regionais I, II e V, o percentual continuou o mesmo. Houve, dessa maneira, melhora no lazer, pois as



formas citadas a pouco são de melhor qualidade e de preços mais elevados do que as que os beneficiários tinham anteriormente, antes do financiamento

Ressalta-se, ainda, que ocorreu redução de 14,29% no percentual de beneficiários que não tinham lazer, após o financiamento, sendo válido deduzir que ocorreu aumento no lazer dos beneficiários após o financiamento.

Diante disso, constata-se que houve melhora no acesso aos meios de comunicação e horas de lazer dos beneficiários após o recebimento do financiamento, pois as formas de lazer posteriormente adotadas são de melhor qualidade e de preços mais elevados do que aquelas a que os beneficiários tinham acesso antes do financiamento.

Tabela 122 - Formas de lazer utilizados pelos empreendedores conforme regional, antes do financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

FORMAS DE LAZER	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Nenhum lazer	2	15,38	2	14,29	2	11,76	5	41,67	2	13,33	1	8,33	14	16,87
Lazer em clube social, campo de futebol, centro comunitário, grupo de dança, praia e seresta	5	38,46	6	42,86	12	70,59	5	41,67	7	46,67	7	58,33	42	50,60
Lazer em show, teatro, viagens, etc	5	38,46	5	35,71	3	17,65	1	8,33	5	33,33	3	25,00	22	26,51
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

Tabela 123 - Formas de lazer utilizadas pelos empreendedores, conforme regional, após o financiamento. Fortaleza – agosto / 2005

FORMAS DE LAZER	REGIONAIS												TOTAL	%
	I	%	II	%	III	%	IV	%	V	%	VI	%		
Nenhum lazer	2	15,38	2	14,29	2	11,76	3	25,00	2	13,33	1	8,33	12	14,46
Lazer em clube social, campo de futebol, centro comunitário, grupo de dança, praia e seresta	5	38,46	6	42,86	9	52,94	6	50,00	7	46,67	6	50,00	39	46,99
Lazer em show, teatro, viagens, etc	5	38,46	5	35,71	6	35,29	2	16,67	5	33,33	4	33,33	27	32,53
Sem funcionar	1	7,69	1	7,14	0	0,00	1	8,33	1	6,67	1	8,33	5	6,02
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>100,00</b>	<b>14</b>	<b>100,00</b>	<b>17</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>15</b>	<b>100,00</b>	<b>12</b>	<b>100,00</b>	<b>83</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.11.9 Análise do Índice de Qualidade de Vida (IQV) antes e depois do Programa

##### 4.11.9.1 Índice de Qualidade de Vida Geral (IQVG) dos beneficiários o Programa, antes e depois do financiamento.

Os resultados apresentados na Tabela 124 indicam as contribuições absolutas e relativas dos indicadores que compõem o IQV dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento.

Tabela 124 - Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois do financiamento

INDICADORES	IQV antes		IQV depois		$\Delta$ = IQV depois - IQV antes
	VA	VR (%)	VA	VR (%)	VA
Habitação ( $I_1$ )	0,063875	15,308568	0,069213	15,41959	0,005338
Aspectos sanitários e higiene ( $I_2$ )	0,06425	15,39844218	0,0663	14,77062	0,002050
Alimentação	0,073375	17,58538047	0,073313	16,33301	-0,000062
Transporte	0,035625	8,538046735	0,044125	9,830372	0,008500
Saúde	0,02525	6,051527861	0,027238	6,068208	0,001988
Educação	0,043625	10,45536249	0,048125	10,72151	0,004500
Econômico	0,0695	16,65668065	0,075375	16,79239	0,005875
Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer ( $I_8$ )	0,04175	10,00599161	0,045175	10,0643	0,003425
<b>TOTAL</b>	<b>0,41725</b>	<b>100</b>	<b>0,448864</b>	<b>100</b>	<b>0,031614</b>

Fonte: Pesquisa direta

Verifica-se, por meio da Tabela 124, que a maior contribuição para o IQV dos beneficiários após o financiamento foi o indicador econômico – renda e posse de bens de consumo duráveis ( $I_6$ ), com a contribuição absoluta de 0,07538 (representando uma contribuição relativa de 16,79%). Pode-se explicar este resultado em decorrência da análise das variáveis que compõem esse indicador, nas quais foram: 1-com relação à variável renda familiar, tem-se que a renda familiar média dos beneficiários antes do financiamento era de 5,81 salários mínimos e após o financiamento passou a ser de 7,49 salários mínimos. Verifica-se, portanto, um aumento em torno de 1,68 salário mínimo (Tabela 22). Ressalta-se ainda que 67,47% dos beneficiários informaram que houve aumento na renda familiar (Tabela 112). Observa-se que o maior percentual (45,78%) da pontuação para o indicador econômico (Tabela 111) foi o de que ocorreu uma melhora média; 2 - com relação à



variável posse de bens de consumo duráveis, verifica-se que houve aumento de 5,97% (80,72% antes para 85,54% depois) no percentual quanto à posse do beneficiado em pelo menos um dos bens do grupo 1 e 2 (Tabelas 117 e 118). Esse indicador foi maior, tanto em valores absolutos quanto relativos, do que o mesmo indicador antes do recebimento do financiamento, comprovando por meio da diferença entre o Índice de Qualidade de ( $\Delta_7$ ), que apresentou um valor igual a 0,005875, podendo-se verificar que ocorreu melhora na qualidade de vida, quanto ao indicador econômico ( $\Delta > 0$ ).

O indicador com menor participação foi o de saúde ( $I_5$ ) com contribuição absoluta e relativa iguais a 0,02723 e 6,068208%, respectivamente, valores esses muito baixos, principalmente quando comparados com o indicador saúde de antes do recebimento do financiamento, que apresenta um resultado de 0,001988 ( $\Delta_5$ ), isto é, verifica-se que houve melhora na qualidade de vida, dado que o indicador de saúde é positivo ( $\Delta > 0$ ).

Os demais indicadores, calculados para depois do recebimento do financiamento, tiveram contribuições entre 9,83% (Indicador transporte –  $I_4$ ) a 16,33% (indicador alimentação –  $I_3$ ); mas, quando se comparam com as contribuições dos mesmos indicadores antes do recebimento do financiamento, nota-se que os indicadores possuem menores contribuições, tanto absolutas como relativas.

Em relação às comparações das contribuições dos indicadores nos IQV's depois e antes do financiamento, verifica-se que para todos eles ocorreu um ganho no nível de qualidade de vida ( $\Delta_i > 0$ ), exceto no indicador alimentação ( $I_3$ ) em que ( $\Delta_3 < 0$ ), ocorrendo, portanto, uma perda desse nível quanto à alimentação dos beneficiários.

No total, o IQV dos beneficiários depois e antes do financiamento foram de 0,448864 e 0,41725, respectivamente. Comparando-se estes valores, observa-se que houve um ganho no nível de qualidade de vida de 0,031614 ( $\Delta_t > 0$ ).

Constata-se, por meio do teste para diferença dos IQVs médios entre os dois momentos, um nível de significância de 5%, percebendo-se melhora na qualidade de vida dos beneficiários do Programa.



#### 4.11.9.2 Análise dos IQV dos beneficiários do Programa, por regional

##### 4.11.9.2.1 Análise do IQV antes e depois do financiamento na regional I

Os resultados apresentados na Tabela 125 indicam as contribuições absolutas e relativas dos indicadores que compõem o Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional I.

Tabela 125 - Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois do financiamento, na Regional I. Fortaleza – agosto / 2005

INDICADORES	IQV antes		IQV depois		$\Delta = \text{IQV depois} - \text{IQV antes}$
	VA	VR (%)	VA	VR (%)	VA
Habitação (I <sub>1</sub> )	0,0696625	18,21419924	0,077475	18,34705	<b>0,007813</b>
Aspectos sanitários e higiene (I <sub>2</sub> )	0,062875	16,43951592	0,066	15,62963	<b>0,003125</b>
Alimentação	0,06075	15,88390603	0,060763	14,38944	<b>0,000013</b>
Transporte	0,026875	7,026830859	0,04075	9,65011	<b>0,013875</b>
Saúde	0,0236125	6,173806275	0,0191	4,523119	<b>-0,004513</b>
Educação	0,0364588	9,532644499	0,045625	10,80457	<b>0,009166</b>
Econômico	0,0651038	17,02226571	0,0735	17,40572	<b>0,008396</b>
Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer (I <sub>8</sub> )	0,037125	9,706831465	0,039063	9,250607	<b>0,001938</b>
<b>TOTAL</b>	<b>0,3824626</b>	<b>100</b>	<b>0,422275</b>	<b>100</b>	<b>0,039812</b>

Fonte: Pesquisa direta

Observa-se, por meio da Tabela 125, que a maior contribuição para o IQV dos beneficiários depois do financiamento foi o indicador habitação – (I<sub>1</sub>), com a contribuição absoluta de 0,077475 (representando uma contribuição relativa de 18,35%). Pode-se explicar esse resultado em decorrência da análise das variáveis que compõem esse indicador, pois comparando os percentuais de antes e depois do financiamento, ocorreu um aumento em todas elas, quanto aos seguintes aspectos: casa de tijolo e com reboco (84,62% para 92,31% - Tabelas 82 e 83), piso de cerâmica (61,54% para 84,62% - Tabelas 84 e 85). Ressalta-se, ainda, ter sido observado que 46,15% (Tabela 80) dos beneficiários pontuaram a melhoria na habitação como média, sendo o maior percentual da pontuação para esse indicador. Observa-se que a razão de maior percentual para a pontuação do indicador foi a da



realização da reforma da casa, com 46,15% (Tabela 81). Esse indicador foi maior, tanto em valores absolutos quanto em relativos, do que o mesmo indicador antes do recebimento do financiamento, portanto com Índice de Qualidade de Vida ( $\Delta_1$ ) igual a 0,007813, podendo-se verificar melhora na qualidade de vida em termos de habitação ( $\Delta_1 > 0$ ).

O indicador com menor contribuição foi o indicador saúde ( $I_5$ ), com contribuições absoluta e relativa iguais a 0,0191 e 4,523119%, respectivamente. Esses valores são muito baixos, principalmente quando comparados com o indicador saúde de antes do financiamento, que apresentou um resultado de -0,004513 ( $\Delta_5$ ), mostrando uma perda na qualidade de vida ( $\Delta_5 < 0$ ).

Depois do recebimento do financiamento, os outros indicadores tiveram contribuições entre 9,65% (Indicador transporte –  $I_4$ ) a 17,406% (Indicador econômico –  $I_7$ ).

Em relação às comparações das contribuições dos IQV, depois e antes do financiamento, verifica-se que para todos eles houve um ganho no nível de qualidade de vida ( $\Delta_i > 0$ ), exceto no indicador de saúde ( $I_5$ ), em que ( $\Delta_3 < 0$ ), portanto, uma perda no nível de qualidade de vida quanto à saúde dos beneficiários na Regional I.

No total, os IQV dos beneficiários, depois e antes do financiamento na Regional I, foram de 0,422275 e de 0,3824625, respectivamente. Comparando-se esses valores, observa-se que ocorreu um ganho no nível de qualidade de vida de 0,039813 ( $\Delta_{ti} > 0$ ).

Ao aplicar o teste para diferença dos IQVs médios entre os dois momentos, um nível de significância de 5%, constata-se melhora na qualidade de vida dos beneficiários nessa regional.

#### 4.11.9.2.2 Análise do IQV antes e depois do financiamento na Regional II

Os resultados apresentados na Tabela 126 indicam as contribuições absoluta e relativa dos indicadores que compõem o índice de qualidade de vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento na Regional II.

Tabela 126 - Contribuição dos indicadores na composição do índice de qualidade de vida dos empreendedores, antes e depois do financiamento, na Regional II. Fortaleza – agosto / 2005

INDICADORES	IQV antes		IQV depois		$\Delta = \text{IQV depois} - \text{IQV antes}$
	VA	VR (%)	VA	VR (%)	VA
Habitação (I <sub>1</sub> )	0,0727125	15,36555276	0,084138	16,54143	0,011426
Aspectos sanitários e higiene (I <sub>2</sub> )	0,075425	15,93875629	0,076925	15,12337	0,001500
Alimentação	0,0889	18,78628352	0,088938	17,48511	0,000038
Transporte	0,0392625	8,296923022	0,047275	9,29421	0,008013
Saúde	0,0352563	7,450335744	0,036863	7,247223	0,001607
Educação	0,0384613	8,127614019	0,038463	7,561781	0,000002
Econômico	0,0673125	14,22442868	0,078363	15,40607	0,011051
Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer (I <sub>8</sub> )	0,0558875	11,81010596	0,057688	11,34139	0,001801
<b>TOTAL</b>	<b>0,4732176</b>	<b>100</b>	<b>0,50865</b>	<b>100</b>	<b>0,035435</b>

Fonte: Pesquisa direta

Verifica-se que a maior contribuição para o IQV dos beneficiários depois do financiamento foi o indicador alimentação – (I<sub>3</sub>), com a contribuição absoluta de 0,0888938 (representando uma contribuição relativa de 17,48511%). Pode-se explicar este resultado em decorrência da análise da variável desse indicador, pois ao se comparar antes e depois do financiamento, ocorreu uma permanência deste percentual, quanto ao consumo de pelo menos um produto do padrão 3 que não está no padrão 2 ( 84,62%- Tabelas 98 e 99). Ressalta-se, ainda, que a maioria dos beneficiários (35,71% - Tabela 96) pontuou a melhoria na alimentação como média. Observa-se que a razão de maior percentual foi que o beneficiário passou a se alimentar melhor depois do recebimento do financiamento (28,57% - Tabela 97). Esse indicador foi praticamente o mesmo, tanto em valores absolutos quanto relativos, no que diz respeito ao mesmo indicador antes do financiamento, apresentando um IQV ( $\Delta_3$ ) com valor de 0,000038, podendo-se verificar que ocorreu uma manutenção da alimentação no nível na qualidade de vida ( $\Delta_3$  é aproximadamente 0 ).

O indicador com menor contribuição foi o indicador saúde (I<sub>5</sub>) as contribuições absoluta e relativa iguais a 0,036863 e 7,247223%, respectivamente. Esses valores são muito baixos, principalmente quando comparados com o indicador saúde de antes do financiamento, que apresentou um resultado de



0,001607 ( $\Delta_5$ ), mas, mesmo assim, houve uma melhora na qualidade de vida ( $\Delta_5 > 0$ ).

Os outros indicadores calculados depois do financiamento tiveram contribuições entre 7,561781% (Indicador educação –  $I_6$ ) a 16,54143% (Indicador habitação –  $I_1$ ).

Em relação às comparações das contribuições dos indicadores nos IQV's, depois e antes do financiamento, verifica-se que em quase todos eles ocorreu um ganho no nível de qualidade de vida ( $\Delta_i > 0$ ), exceto nos indicadores educação ( $I_6$ ) e alimentação ( $I_3$ ), em que  $\Delta_3$  é aproximadamente 0, ocorrendo, portanto, uma permanência no nível de qualidade de vida quanto a esses dois indicadores.

No total, os IQV dos beneficiários, depois e antes do financiamento na Regional II, foram de 0,50865 e de 0,4732175, respectivamente. Comparando-se esses valores, observa-se um ganho no nível de qualidade de vida de 0,035435 ( $\Delta_{III} > 0$ ).

Verifica-se, por meio do teste para diferença dos IQVs médios, antes e depois do financiamento, (um nível de significância de 5%), que houve melhora na qualidade de vida dos beneficiários nessa regional.

#### 4.11.9.2.3 Análise do IQV, antes e depois do financiamento, na Regional III

Os resultados apresentados na Tabela 127 indicam as contribuições absolutas e relativas dos indicadores que compõem o Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional III.

Tabela 127 - Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois do financiamento, na Regional III. Fortaleza – agosto / 2005

INDICADORES	IQV antes		IQV depois		$\Delta = \text{IQV depois} - \text{IQV antes}$
	VA	VR (%)	VA	VR (%)	VA
Habitação (I <sub>1</sub> )	0,0577875	14,05671335	0,0579	14,08029	0,000113
Aspectos sanitários e higiene (I <sub>2</sub> )	0,0569875	13,86211468	0,056988	13,85851	0,000000
<b>Alimentação</b>	<b>0,0716875</b>	<b>17,43786525</b>	<b>0,071688</b>	<b>17,4333</b>	<b>0,000001</b>
Transporte	0,039825	9,687365073	0,039825	9,684762	0,000000
Saúde	0,0208375	5,06868725	0,020838	5,067447	0,000001
Educação	0,0533125	12,96817704	0,053313	12,96481	0,000001
Econômico	0,0739	17,9760522	0,0739	<b>17,97122</b>	0,000000
Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer (I <sub>8</sub> )	0,036765	8,943025158	0,036763	8,940136	-0,000002
<b>TOTAL</b>	<b>0,4111025</b>	<b>100</b>	<b>0,411213</b>	<b>100</b>	<b>0,000111</b>

Fonte: Pesquisa direta

Verifica-se, por meio da Tabela 127, que a maior contribuição para o IQV dos beneficiários após o recebimento foi o indicador econômico-(I<sub>7</sub>), com a contribuição absoluta de 0,0739 (representando uma contribuição relativa de 17,97%). Pode-se explicar este resultado em decorrência da análise da variável que compõe esse indicador, nas quais foram: 1 – com relação à variável renda familiar, tem-se que a renda familiar média dos beneficiários antes do financiamento era de 4,94 salários mínimos e após o financiamento passou a ser e 5,93 salários mínimos. Verifica-se, portanto, um aumento em torno de 0,99 salário mínimo (Tabela 22). Ressalta-se ainda que 70,59% dos beneficiários citaram que ocorreu aumento na renda familiar (Tabela 113). Observa-se que o maior percentual (64,71%) da pontuação para o indicador econômico (Tabela 111) foi o de que ocorreu uma melhora média; 2 – com relação à variável posse de bens de consumo duráveis verifica-se que permaneceu o mesmo (76,47%) percentual quanto à posse do beneficiado em pelo menos um dos bens do grupo 1 e 2 (Tabela 117 e 118). Esse indicador foi praticamente o mesmo, tanto em valores absolutos quanto relativos do que o mesmo indicador antes do recebimento do financiamento, portanto, o Índice de Qualidade de Vida ( $\Delta_3$ ) igual a 0,000000, podendo-se verificar que não ocorreu



uma melhora na qualidade de vida, em termos econômicos ( $\Delta_3$  é aproximadamente igual a zero).

O indicador com menor contribuição foi o indicador saúde ( $I_5$ ), com as contribuições absoluta e relativa iguais a 0,020838 e 5,067447%, respectivamente. Esses valores são muito baixos, principalmente quando comparados com o indicador saúde de antes do financiamento, que apresentou um resultado de 0,000001 ( $\Delta_5$ ), mostrando uma permanência na qualidade de vida ( $\Delta_5$  é aproximadamente igual a zero).

Depois do recebimento do financiamento, os outros indicadores tiveram contribuições entre 8,940136 % (indicador acesso aos meios de comunicação e horas de lazer –  $I_8$ ) a 17,4333 % (indicador alimentação –  $I_3$ ).

Em relação as comparações das contribuições dos indicadores nos IQV's depois e antes do financiamento, verifica-se que em quase todos eles ocorreu uma permanência no nível de qualidade de vida ( $\Delta_i$  aproximadamente 0), exceto no indicador acesso aos meios de comunicação e horas de lazer ( $I_8$ ), em que  $\Delta_8 < 0$ , ocorrendo, portanto, uma perda no nível de qualidade de vida quanto ao acesso aos meios de comunicação e horas de lazer dos beneficiários na regional III.

No total, os IQVs dos beneficiários depois e antes do financiamento na Regional III, I foram de 0,411213 e de 0,4111025, respectivamente. Comparando-se esses valores, observa-se que ocorreu uma permanência no nível de qualidade de vida de 0,000111 ( $\Delta_{III}$  é aproximadamente zero).

Observa-se, porém, por meio do teste para diferença dos IQVs médios entre os dois momentos, um nível de significância de 5%, notando-se a melhora na qualidade de vida dos beneficiários nessa regional.

#### 4.11.9.2.4 Análise do IQV, antes e depois do financiamento, na Regional IV

Os resultados apresentados na Tabela 128 indicam as contribuições absolutas e relativas dos indicadores que compõem o Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários do Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional IV

Tabela 128 - Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois do financiamento, na Regional IV. Fortaleza – agosto / 2005

INDICADORES	IQV antes		IQV depois		$\Delta = \text{IQV depois} - \text{IQV antes}$
	VA	VR (%)	VA	VR (%)	VA
Habitação (I <sub>1</sub> )	0,07315	13,27086442	0,07315	13,27073	0,000000
Aspectos sanitários e higiene (I <sub>2</sub> )	0,081325	14,75397196	0,081325	14,75382	0,000000
Alimentação	0,0814375	14,7743817	0,081438	14,77432	0,000001
Transporte	0,0501875	9,105010364	0,050188	9,10501	0,000001
Saúde	0,0359875	6,528848029	0,035988	6,528874	0,000001
Educação	0,08665	15,72003284	0,08665	<b>15,71988</b>	0,000000
Econômico	0,0863625	15,66787462	0,086363	15,66781	0,000001
Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer (I <sub>8</sub> )	0,0561075	10,17901607	0,056113	10,17991	0,000006
<b>TOTAL</b>	<b>0,5512075</b>	100	<b>0,551213</b>	<b>100</b>	<b>0,000005</b>

Fonte: Pesquisa direta

Verifica-se, por meio da Tabela 128, que a maior contribuição para o IQV, após o recebimento do financiamento, foi o indicador educação -(I<sub>6</sub>), com a contribuição absoluta de 0,08665 (representando uma contribuição relativa de 15,71988%). Pode-se explicar este resultado em decorrência da análise da variável que compõe esse indicador, pois, comparando os percentuais de antes e depois do financiamento ocorreu aumento nesse percentual, quanto ao acesso à escola particular, de 58,33% para 83,33% (Tabelas 99 e 100). Ressalta-se, ainda, que a maioria dos beneficiários (33,33 % - Tabela 107) pontuou as melhorias na educação como média e alta. Observa-se que 50% dos beneficiários não informaram a razão da pontuação do indicador (Tabela 108). Esse indicador foi praticamente o mesmo, tanto em valores absolutos quanto relativos, portanto, com Índice de Qualidade de Vida ( $\Delta_6$ ), igual a 0,000000, podendo-se verificar que não ocorreu uma melhora na qualidade de vida, em termos da educação ( $\Delta_6$  é aproximadamente igual a zero).

O indicador com menor contribuição foi o indicador saúde (I<sub>5</sub>), com as contribuições absoluta e relativa iguais a 0,035988 e 6,528874%, respectivamente. Esses valores são muito baixos, principalmente quando comparados com o indicador saúde de antes do financiamento, que apresentou um resultado de 0,000001( $\Delta_5$ ) , mostrando uma permanência na qualidade de vida ( $\Delta_5$  é aproximadamente igual a zero).



Depois do recebimento do financiamento, os outros indicadores tiveram contribuições entre 9,10501 % (indicador transporte – I<sub>4</sub>) a 15,66781% (indicador econômico – I<sub>7</sub>).

Em relação às comparações das contribuições dos IQV's depois e antes do financiamento, verifica-se que para todos eles ocorreu uma permanência no nível de qualidade de vida ( $\Delta_i$  aproximadamente 0), portanto, uma permanência no nível de qualidade de vida dos beneficiários na Regional IV.

No total, o IQV dos beneficiários depois e antes do financiamento na Regional IV, I foram de 0,551213 e de 0,5512075, respectivamente. Comparando esses valores, observa-se que ocorreu uma permanência no nível de qualidade de vida de 0,000005 ( $\Delta_{IV}$  é aproximadamente igual a zero).

Constata-se, porém, por meio do teste para diferença dos IQV's médios, antes e depois do financiamento, um nível de significância de 5%, tendo, pois, havido melhora na qualidade de vida dos beneficiários nessa regional

#### 4.11.9.2.5. Análise do IQV dos beneficiários do Programa na Regional V

Os resultados apresentados na Tabela 129 indicam as contribuições absolutas e relativas dos indicadores que compõem o índice de qualidade de vida dos beneficiários pelo Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional V.

Tabela 129 - Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois do financiamento, na Regional V. Fortaleza – agosto / 2005

INDICADORES	IQV antes		IQV depois		$\Delta = \text{IQV depois} - \text{IQV antes}$
	VA	VR (%)	VA	VR (%)	VA
Habitação (I <sub>1</sub> )	0,063625	18,50639907	0,063625	16,43683	0,0000000000
Aspectos sanitários e higiene (I <sub>2</sub> )	0,005950617	1,730836906	0,060263	15,56829	0,05431238272
Alimentação	0,0625	18,17917394	0,0625	16,1462	0,0000000000
Transporte	0,0319875	9,304101222	0,031988	8,263754	0,00000050000
Saúde	0,0230625	6,708115183	0,023063	5,958077	0,00000050000
Educação	0,03125	9,089586969	0,03125	8,0731	0,00000000000
<b>Econômico</b>	<b>0,071425</b>	<b>20,77515998</b>	<b>0,071425</b>	<b>18,45188</b>	<b>0,00000000000</b>
Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer (I <sub>8</sub> )	0,04296875	12,49818208	0,042975	11,10213	0,00000625000
<b>TOTAL</b>	<b>0,3438</b>	<b>100</b>	<b>0,387088</b>	<b>100</b>	<b>0,04328800000</b>

Fonte: Pesquisa direta



Observa-se, por meio da Tabela 129, que a maior contribuição para o IQV dos beneficiários após o recebimento do financiamento foi o indicador econômico - ( $I_7$ ), com a contribuição absoluta de 0,071425 (representando uma contribuição relativa de 18,45188%). Pode-se explicar este resultado em decorrência da análise das variáveis que compõem esse indicador: 1 - com relação à variável renda familiar tem-se que a renda familiar, média dos beneficiários antes do financiamento era de 5,134 salários mínimos e após o financiamento passou a ser de 7,346 salários mínimos; verifica-se, portanto, um aumento em torno de 2,211 salários mínimos (Tabela 22). Ressalta-se, ainda, que 46,67% dos beneficiários citaram que houve aumento a renda familiar (Tabela 113). Observa-se que o maior percentual (40% - Tabela 111) da pontuação para o indicador econômico foi o de que não ocorreu nenhuma melhoria; 2 - com relação à variável posse de bens de consumo duráveis, verifica-se que permaneceu a mesma (86,67%) no percentual quanto à posse do beneficiado em pelo menos um dos bens do grupo 1 e 2 (Tabelas 115 e 116). Esse indicador foi o mesmo, tanto em valores absolutos quanto relativos do que o mesmo indicador antes do financiamento, comprovando por meio da diferença entre o Índice de Qualidade de Vida ( $\Delta_7$ ), que apresentou um valor igual a 0,00000, podendo-se verificar que não ocorreu melhora na qualidade de vida ( $\Delta_7$  é aproximadamente zero).

O indicador com menor contribuição foi o indicador da saúde ( $I_5$ ) com as contribuições absoluta e relativa iguais a 0,023063 e 5,958077%, respectivamente. Esses valores são muito baixos, principalmente quando comparados com o indicador saúde de antes do recebimento do financiamento, que apresentou um resultado de 0,000000( $\Delta_5$ ), isto é, verifica-se que ocorreu uma permanência na qualidade de vida,.

Os demais indicadores calculados para após o recebimento do financiamento tiveram contribuições entre 8,263754 % (indicador transporte-  $I_4$ ) a 16,43683% (indicador habitação -  $I_7$ ).

Em relação às comparações das contribuições dos indicadores nos IQV's depois e antes do financiamento, verifica-se que em todos eles ocorreu uma permanência no nível de qualidade de vida ( $\Delta_i$  aproximadamente 0), exceto no indicador aspectos sanitários e higiene, em que  $\Delta = 0,05431238272$  ( $\Delta > 0$ ), ocorrendo, portanto, uma pequena melhoria na qualidade de vida dos beneficiários.



No total, os IQV's, depois e antes do financiamento na Regional V, foram de 0,387088 e de 0,3438, respectivamente. Comparando-se esses valores, observa-se que ocorreu um ganho no nível de qualidade de vida de 0,043288 ( $\Delta_{IV} > 0$ ).

Ao se aplicar o teste para diferença dos IQVs médios, entre os dois momentos, um nível de significância de 5%, percebe-se a melhora na qualidade de vida dos beneficiários nessa regional.

#### 4.11.9.2.6 Análise do IQV antes e depois do financiamento na Regional VI

Os resultados apresentados na Tabela 130 indicam as contribuições absolutas e relativas dos indicadores que compõem o índice de qualidade de vida dos beneficiários pelo Programa, antes e depois do recebimento do financiamento, na Regional VI.

Tabela 130 - Contribuição dos indicadores na composição do Índice de Qualidade de Vida dos empreendedores, antes e depois do financiamento, na Regional VI. Fortaleza – agosto / 2005

INDICADORES	IQV antes		IQV depois		$\Delta = \text{IQV depois} - \text{IQV antes}$
	VA	VR (%)	VA	VR (%)	VA
Habitação ( $I_1$ )	0,0632125	14,2931841	0,063213	14,29308	0,0000005000
Aspectos sanitários e higiene ( $I_2$ )	0,06215	14,05293877	0,06215	14,05272	0,0000000000
Alimentação	0,0767	17,34288662	0,0767	17,34262	0,0000000000
Transporte	0,0596625	13,49048205	0,059663	13,49039	0,0000005000
Saúde	0,03125	7,066039202	0,03125	7,065931	0,0000000000
Educação	0,036925	8,349231922	0,036925	8,349104	0,0000000000
Econômico	0,07045	15,92967878	0,07045	15,92944	0,0000000000
Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer ( $I_8$ )	0,04190625	9,47555857	0,041913	9,47694	0,0000067500
<b>TOTAL</b>	<b>0,44225625</b>	<b>100</b>	<b>0,442263</b>	<b>100</b>	<b>0,0000067500</b>

Fonte: Pesquisa direta

Verifica-se, por meio da Tabela 130, que a maior contribuição para o IQV dos beneficiários após o recebimento do financiamento foi o indicador alimentação - ( $I_3$ ), com a contribuição absoluta de 0,0767 (representando uma contribuição relativa de 17,34262%). Pode-se explicar este resultado em decorrência da análise da variável que compõe esse indicador, pois, comparando os percentuais de antes e

depois do financiamento ocorreu uma permanência neste percentual quanto ao consumo de pelo menos um produto do padrão 3 que não está no padrão 2 (91,67% - Tabelas 98 e 99). Ressalta-se, ainda, haver-se foi observado que 50% (Tabela 96) dos beneficiários pontuaram a melhoria na alimentação como média, sendo o maior percentual para esse indicador. Observa-se que a razão de maior percentual para a pontuação desse indicador foi a de que o beneficiado passou a comer (25% - Tabela 97). Esse indicador foi praticamente o mesmo, tanto em valores absolutos quanto relativos, do que o mesmo indicador antes do recebimento do financiamento, portanto, o Índice de Qualidade de  $(\Delta_3)$  é igual a 0,00000, podendo-se verificar que não ocorreu uma melhora na qualidade de vida, em termos da alimentação.

O indicador com menor contribuição foi o indicador saúde ( $I_5$ ) com as contribuições absoluta e relativa iguais a 0,03125 e 7,065931% , respectivamente. Esses valores são muito baixos, principalmente quando comparados com o indicador saúde de antes do recebimento do financiamento, que apresentou um resultado de 0,000000( $\Delta_5$ ) , mostrando uma permanência na qualidade de vida ( $\Delta_5$  é aproximadamente zero ).

Os demais indicadores após o recebimento do financiamento tiveram contribuições entre 8,349104 % (indicador educação –  $I_6$ ) a 15,92944% (indicador econômico–  $I_7$ ).

Em relação às comparações das contribuições dos indicadores IQV's depois e antes do recebimento do financiamento, verifica-se que para todos eles ocorreu uma permanência no nível de qualidade de vida ( $\Delta_i$  aproximadamente 0), portanto, uma permanência na qualidade de vida dos beneficiários na Regional VI.

No total, o IQV dos beneficiários, depois e antes do financiamento na Regional VI, foram de 0,442263 e de 0,44225625, respectivamente. Comparando-se esses valores, observa-se que ocorreu permanência no nível de qualidade de vida de 0,0000067500 ( $\Delta_{TVI}$  é aproximadamente zero ).

Mediante o teste para diferença dos IQVs médios, antes e depois do financiamento, um nível de significância de 5%, constata-se a melhora na qualidade de vida dos beneficiários nessa regional.



## 4.11.10 Fatores determinantes de sucesso nas regionais

Como se observou ao longo dos resultados, as Regionais V e I foram as que se destacaram no uso do microcrédito, enquanto as Regionais VI e IV foram as que apresentaram menores performances, quanto à melhoria da qualidade de vida, após o recebimento do empréstimo, o que se pode observar a partir da tabela 131.

Tabela 131 – Índice de qualidade de vida conforme regional. Fortaleza – agosto / 2005

Índice de Qualidade de Vida	Regionais						Geral
	I	II	III	IV	V	VI	
Antes	0,3824626	0,4732176	0,4111025	0,5512075	0,3438	0,442256625	0,41725
Depois	0,422275	0,50865	0,411213	0,551213	0,387088	0,442263	0,448864
Diferença	0,039812	0,035435	0,000111	0,000005	0,0432880	0,00000675	0,031614

Fonte: Pesquisa Direta

Tentando-se analisar as variáveis que determinaram o melhor desempenho das Regionais V e I, constata-se, a partir da Tabela 132, que:

- ✓ os maiores percentuais de escolaridade (Ensino Médio Completo), mais de 50% dos beneficiados, foram observados nestas Regionais; em contrapartida, as Regionais VI e IV apresentam para o mesmo nível de escolaridade apenas 33,33% e 0%, respectivamente.
- ✓ A maioria dos beneficiados destas regionais possui outra renda fora do negócio financiada, originária quase sempre de membros da família que trabalham em outras atividades, enquanto que, nas Regionais VI e IV, grande proporção dos beneficiados não dispõe de outra renda fora do negócio.
- ✓ Dentre os ramos de atividades, os serviços se destacaram em quase todas as regionais, principalmente na Regional V. Na Regional IV, o comércio apresentou maior destaque. Vale ressaltar que a atividade de maior importância na Regional V foi a de facção (60%), enquanto que na Regional IV têm-se lanchonete, marmitaria e cabeleireiro com iguais percentuais (16,67%).

- ✓ O número de empregos gerados em quase todas as Regionais foi em média de 2 empregos por empreendimento, enquanto que na Regional IV foi de apenas 1 emprego por empreendimento.
- ✓ Quanto ao reinvestimento do saldo financeiro, observou-se que aproximadamente 59% dos beneficiados da Regional V investem no próprio negócio, enquanto que na Regional IV a maioria dos beneficiados utiliza para gastos familiares. Vale ressaltar que, na Regional V, 73,33% dos beneficiados fazem o controle da retirada do dinheiro para as despesas familiares, enquanto que, nas Regionais VI e IV, apenas 58,33% efetuam este controle.
- ✓ Cerca de 75% dos beneficiados, da maioria das regionais, citaram que acharam fácil/regularmente fácil pagar o financiamento, com exceção da Regional IV, onde apenas 25% declararam esta condição. Na Regional V, 60% dos beneficiados pagam seus empréstimos em dia, contra apenas 25% da Regional IV.



Tabela 132 – Demonstrativo das Variáveis determinantes do sucesso nas regionais. Fortaleza – agosto / 2005

Variáveis	Regionais por ordem de melhoria na qualidade de vida						Geral
	V	I	II	III	VI	IV	
Escolaridade	53,33% Ensino Médio Completo 13,34% Superior	53,85% Ensino Médio Completo 7,69% Superior	35,71% Ensino Médio Completo 28,57% Superior	29,41% Ensino Médio Completo 17,64% Superior	33,33% Ensino Médio Completo 8,33% Superior	0% Ensino Médio Completo; 50% Fundamental 2 Completo; 8,33% Superior	34,94% Ensino Médio Completo 14,46% Superior
Disponibilidade de renda fora do negócio	73,33%	46,15%	64,29%	52,94%	41,67%	41,67%	54,22%
Origem das rendas fora do negócio	63,64% familiares trabalham	66,67% familiares trabalham	33,33% outras atividades	33,33% outras atividades e familiares trabalham	40% aposentadoria e pensão cônjuge	40% pensão cônjuge	33,33% familiares trabalham
Ramo de atividade	100% serviços	46,15% serviços	35,71% serviços	47,06% serviços	50% serviços	41,67% serviços 50% comércio	54,22% serviços
Tipo de atividade	60% facção	30,77% salão de beleza	35,71% confecção	29,41% confecção	16,67% marmitaria	16,67% lanchonete, marmitaria e cabeleireiro.	18,07% facção 15,66% confecção 12,05% salão de beleza
Média de empregos gerados	1,93	1,5	2,31	2,00	1,91	0,55	1,74

Continuação

Tabela 132 – Demonstrativo das Variáveis determinantes do sucesso nas regionais. Fortaleza – agosto / 2005

Variáveis	Regionais por ordem de melhoria na qualidade de vida						Geral
	V	I	II	III	VI	IV	
Reinvestimento do saldo financeiro	58,82% no negócio	50% no negócio	57,14% no negócio	55% no negócio	61,54% no negócio	35,71% no negócio	53,41% no negócio
Opinião acerca do pagamento do financiamento	75% fácil/regularmente fácil	76,92% fácil/regularmente fácil	71,42% fácil/regularmente fácil	70,59% fácil/regularmente fácil	75% fácil/regularmente fácil	58,33% fácil/regularmente fácil	69,87% fácil/regularmente fácil
Liquidez do financiamento	60% pagam em dia	46,15% pagam em dia	50% pagam em dia	35,29% pagam em dia	66,67% pagam em dia	25,00% pagam em dia	45,78% pagam em dia

Fonte: Pesquisa Direta



## 5 CONCLUSÕES E SUGESTÕES

Da análise dos resultados do Programa de Incentivos aos Negócios em Casa – PINC foram retiradas as seguintes a seguir expressas.

As mulheres constituem a maioria dos beneficiários, confirmando que na sociedade contemporânea a tendência da mulher tornar-se chefe de família vem ganhando espaço e, com isso, a demanda pela criação e ampliação de microempreendimentos “feminizou-se”.

Os beneficiários desse Programa, em sua maioria, são casados e com idade média de 39 anos; esta constatação foi observada em todas as regionais.

Os beneficiários que possuem relação estável, sejam casados ou não, destacam-se com um alto índice (63,85%) na busca de um empreendimento.

As pessoas com Ensino Médio constituem a maioria dos beneficiados, vindo em seguida, o Ensino Fundamental II, o Ensino Superior e, por fim, o Ensino Fundamental I.

O núcleo familiar dos beneficiários se compõem, em média, de 4 pessoas e o número de membros da família que trabalham no negócio é, em média, de 2 pessoas.

Sobre os aspectos econômicos, o empreendimento não é o bastante para a manutenção da família, pois, em sua maioria os beneficiários são possuidores de outras rendas fora do negócio; sobressaindo-se as rendas de familiares que trabalham, outras atividades, tais como artesanato e vendas de produtos de beleza; e pensão de cônjuge.

Houve aumento, respectivamente, de 7,23% e de 2,42% no número de proprietários e no de famílias com renda na faixa de 3 a 6 salários mínimos, após o financiamento, tendo as rendas do proprietário e a familiar acrescido de 1,66 e de 1,68 salário mínimo, respectivamente.

Com relação às informações gerais sobre o empreendimento, tem-se que o número de negócios ampliados superou o de implantados, sendo verificado em todas as regionais.

O ramo de atividade representado pelo serviço foi o mais contemplado, seguido pelo comércio e indústria. Dos 83 empreendimentos pesquisados, apenas 6,06% encontravam-se sem funcionamento. A atividade de facção foi a mais beneficiada, vindo em seguida, ordenadamente, confecção, salão de beleza e locação de videogames.

O tempo médio em que os beneficiários estão atuando na atividade é de 84 meses, isto é, aproximadamente 7 anos, tempo razoável para o empreendedor conseguir boa experiência.

O valor médio do financiamento dos empreendimentos foi de R\$ 2.756,64, num universo de até R\$ 5.000,00.

Com o financiamento, houve aumento do número de empreendedores que auferiram lucro.

O Programa gerou em média 2 empregos diretos por empreendimento, sendo a maioria desses empregos para pessoas fora do núcleo familiar (terceiros), exceto nas Regionais II e III, onde o maior percentual foi para familiares. Dos empregos gerados para familiares, a maioria foi para filhos do proprietário do negócio, seguidos para irmãos daqueles e cônjuges.

Para a maioria dos empreendimentos, o número de pessoas ocupadas está atendendo as suas necessidades, enquanto que para outros carecem de trabalhadores, indicando que há um potencial de geração de empregos por parte desses empreendimentos.

Com o financiamento, houve aumento da quantidade, melhora da qualidade e diversificação dos produtos/serviços ofertados pelos empreendimentos.

Os preços praticados pela maioria dos empreendedores são iguais ou inferiores aos de mercado.

A maioria dos empreendimentos se encontra em condições físicas, sanitárias, higiênicas, de ventilação e de iluminação satisfatórias, dessa forma, criando um ambiente favorável para o desempenho das atividades econômicas e, conseqüentemente, do êxito do empreendimento.

Quase todos os empreendedores realizam pelo menos um tipo de controle gerencial, destacando-se anotações diárias, registro de entrada e saída de dinheiro



e balancete mensal. Além disso fazem planejamento das compras das mercadorias/matérias-primas e investimento, verificando a capacidade de pagamento, controle das despesas familiares, divulgação do empreendimento, avaliação da satisfação do cliente, capacitação do empreendedor, com isso proporcionando o desenvolvimento e o progresso do negócio.

A maioria dos beneficiários busca capacidade empreendedora para conduzir os seus negócios, pois constata-se que todos eles realizaram curso de gerenciamento, além de outros cursos. Destaca-se ainda o interesse deles em pretenderem se capacitar por meio de cursos estreitamente vinculados ao próprio negócio, a exemplo de *Marketing* e *Contabilidade*.

Em todas as regionais, houve boa indicação de satisfação com o financiamento concedido pelo Programa da Secretaria de Desenvolvimento Econômico (SDE). Quanto aos insatisfeitos, os motivos mais citados, pela ordem de insatisfação foram: falta de capital de giro, juros altos e a demora na aprovação do projeto. As vantagens apontadas de efetuar o financiamento por meio da SDE foram: prazo adequado, atendimento satisfatório, participação em cursos gerenciais e dispensa de garantia. Quanto às expectativas dos beneficiários com o financiamento, houve alto índice de satisfação, pois cerca de 80% dos beneficiários ficaram plenamente ou regularmente satisfeitos. As principais razões da satisfação foram: aquisição dos equipamentos e realização do sonho de ter criado ou ampliado seu negócio. Em contrapartida, a principal razão da insatisfação foi a ausência de capital de giro, apontada por 37 % dos beneficiários insatisfeitos.

Em todas as regionais, as perspectivas da maioria dos beneficiários (mais de 84%), para os próximos doze meses, são de reampliar o empreendimento. Uma das razões de maior destaque para o desejo da ampliação do negócio é para atender a demanda. Para tanto, a maioria dos beneficiários defende a necessidade de mais financiamento, o que, além de satisfazer a demanda, serve para fazer face aos empréstimos obtidos anteriormente.

Os empreendedores afirmam que uma das principais razões para não mudar o negócio, nos próximos doze meses, é o fato de o empreendimento estar atendendo as necessidades ( 25% entre os que não desejam ampliar).

Quanto ao pagamento do financiamento, em quase todas as regionais, constata-se que em sua maioria (68,87%) os beneficiários citaram que não tiveram dificuldade de pagar o empréstimo. Em contrapartida, pode-se considerar como relativamente alta a inadimplência por parte dos beneficiários, pois 26,51% não pagaram o financiamento em dia. O número médio de parcelas em atraso é de 6, sendo que nas Regionais IV e V é de 7 parcelas. Vale ressaltar que quase metade dos beneficiários (45,78%) se encontra com as parcelas em dia, enquanto 21,69% já terminaram de pagar o financiamento.

O Programa não alcançou o público mais carente, um dos seus objetivos, em razão das exigências impostas pelo agente financeiro (Banco do Brasil). Diante disso, sugere-se que a Prefeitura crie um programa destinado exclusivamente à liberação de capital de giro, quer seja com recursos próprios ou em parceria com instituições financeiras.

Quanto aos indicadores para o cálculo do Índice de Qualidade de Vida, constatou-se o seguinte:

- ✓ na maioria das regionais, ocorreu um aumento do número de empreendedores com residências de tijolo, reboco e piso de cerâmica;
- ✓ houve aumento do número de empreendedores que utilizam a rede de esgoto (Sanear) para o destino dos dejetos. Não ocorreu modificação no destino dado ao lixo das residências dos empreendedores, sendo observada como principal forma a coleta domiciliar pública. Constatou-se aumento do número de beneficiários que utilizam, como fonte de água para o uso geral da família, a CAGECE. Observou-se diminuição do consumo de água fervida, filtrada e da CAGECE e aumento no consumo de água mineral, exceto na Regional V;
- ✓ não ocorreu nenhuma modificação dos produtos utilizados no consumo diário da alimentação dos beneficiários;
- ✓ houve diminuição do número de beneficiários que utilizam como meio de transporte o de baixo custo (ônibus, "topiques" ou mototáxi) e aumento do transporte particular.



- ✓ ocorreu aumento no número de beneficiários que utilizam a rede pública municipal /estadual de saúde e diminuição do número de beneficiários que utilizam como meio de atendimento hospitais / clínicas conveniadas por planos de saúde. Ressalta-se que, na Regional IV, é onde mais os beneficiários utilizam o atendimento de saúde por meio de hospitais/ clínicas conveniadas por planos;
- ✓ constatou-se aumento do número de beneficiários que utilizam as escolas particulares;
- ✓ houve aumento significativo na renda familiar e na renda do proprietário, em torno de 2 salários mínimos. Verificou-se aumento na posse de bens de consumo duráveis, para a maioria das famílias dos beneficiários;
- ✓ quanto aos meios de comunicação, houve aumento no acesso a rádio, TV, revistas e jornais. Ocorreu diminuição no lazer em clube social, campo de futebol, centro comunitário, grupo de dança, praia e seresta, sendo, em parte, substituídos por **shows**, viagens e teatro nas Regionais III, IV e VI, porém nas Regionais I, II e V continuou o mesmo.

Quanto ao Índice de qualidade de Vida, concluiu-se o seguinte:

- ✓ ocorreu melhora razoável no IQV dos beneficiários do Programa, tendo como maior contribuição o indicador renda e como menor contribuição o indicador alimentação;
- ✓ na Regional I, ocorreu ganho no nível de qualidade de vida dos beneficiários. O indicador de maior contribuição foi o de habitação e o de menor foi o de saúde.
- ✓ na Regional II, observa-se melhora no nível de qualidade de vida dos beneficiários. O indicador de maior contribuição foi o de alimentação e o de menor o de saúde.
- ✓ na Regional III, houve modificação do nível de qualidade de vida dos beneficiários. O indicador de maior contribuição foi o de alimentação e o de menor o de saúde.

- ✓ na Regional IV, ocorreu melhora no nível de qualidade de vida dos beneficiários, sendo o indicador de maior contribuição o de educação e o de menor o de saúde.
- ✓ na Regional V, houve alteração no nível de qualidade de vida dos beneficiários. O indicador de maior contribuição foi o econômico e o de menor o de educação.
- ✓ na Regional VI, ocorreu modificação do nível de qualidade de vida dos beneficiários. O indicador de maior contribuição foi o de alimentação e o de menor foi o de saúde.

Diante da modificação dos indicadores referidos anteriormente, pode-se concluir, portanto, que houve melhora razoável na qualidade de vida dos beneficiários, em todas as regionais, após o recebimento do financiamento. Ressalta-se que a melhora mais significativa no nível de qualidade de vida dos beneficiários, ocorreu na Regional V, seguindo-se as Regionais I, II, III, VI e IV.

Diante do exposto, pode-se concluir que o Programa teve impacto social razoável, em razão de ter proporcionado melhora na qualidade de vida de seus beneficiários, contribuindo para a construção de sua cidadania.

Neste mister, o Programa também tentou contribuir para o desenvolvimento local, principalmente nas áreas periféricas da Cidade, aumentando a auto-estima de seus beneficiários, na medida em que ingressaram no mercado de trabalho, buscaram seu espaço e geraram emprego e renda.



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS

ALIMENTOS SAUDÁVEIS. Disponível em: <<http://www.boasaude.uol.com.br>> Acesso em: 23 set. 2005.

ALMEIDA, R. S. de M. **O Agribusiness do Caju Cearense**: perfil e qualidades do empreendedor. 2000. 92f. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) Departamento de Economia Agrícola, Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2000.

ALVES, E. **O esvaziamento dos campos**. Disponível em: <[http://www.globorural.com/edic/181/rep\\_tendencias.html](http://www.globorural.com/edic/181/rep_tendencias.html)> Acesso em: 18 set. 2005.

ANDRADE, M. C. de. **Geografia Econômica**. São Paulo: Atlas, 1998.

ANDRADE, M. C. de. **Nordeste: alternativa da agricultura**. Campinas: Papirus, 1988.

ANUÁRIO ESTATÍSTICO DO CEARÁ, 1998/1999. Disponível em: <<http://www.ipece.ce.gov.br>> Acesso em: 10 set. 2005

\_\_\_\_\_. 2000/2001. Disponível em: <<http://www.ipece.ce.gov.br>> Acesso em: 04 set. 2005.

AZNUR, G. **Trabalhar menos para trabalharem todos**. São Paulo: Editora Santa, 1995.

BANDIERA, M. **Política pública, empreendedorismo**. Apresentação na capacitação dos Conselheiros do Conselho Municipal do Trabalho (COMUT). Fortaleza, 06 jul. 2005.

BRAGA, M. C. Desemprego o maior dilema do final do século: uma visão da dinâmica do mercado de trabalho. Fortaleza, 2002 (Mimeografado).

BRASIL. LEI DE Nº10.194. 14/02/01. Dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor. Disponível em:

<<https://www.planalto.gov.br/ccivil03/leis/leis2001/110194.htm>> Acesso em: 05 set. 2005.

BRASIL. LEI Nº 9790, de 23/03/99. Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como organismos da sociedade civil de interesse público, institui e disciplina o termo de parceria e dá outras providências. – Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l9790.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9790.htm)> Acesso em: 05 set. 2005.

BRASIL. MEDIDA PROVISÓRIA DE Nº 2.172-32 DE 23/08/2001. Estabelece a nulidade das disposições contratuais que menciona e inverte, nas hipóteses que prevê, o ônus da prova nas ações intentadas para sua declaração. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/mpv/2172-32.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/2172-32.htm)> Acesso em: 05 out. 2005.

BRASIL. Presidência da República (Secretaria de Planejamento), 1985. In: CARVALHO, I.M.M de. **O nordeste e o regime autoritário**: discurso e prática do planejamento regional. São Paulo: HUCITEC/SUDENE, 1987. p. 20-21.

BRASIL. RESOLUÇÃO DE Nº 2.874. Dispõe sobre a constituição e o funcionamento das sociedades de crédito ao microempreendedor – Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/>> Acesso em: 13 out. 2005.

BEZERRA, M. A. **Cooperativas de Trabalho e Serviço**: Nova forma de terceirização nas empresas da região metropolitana de Fortaleza. Fortaleza, 1999.

BMZ, Conselho Científico. **Der informelle sektor als handlungsfeld armutsorientierter entwicklungspolitik**, Bonn: BMZ Aktuell 1999.

CAIXETA, N. As melhores cidades para o negócio. **REVISTA EXAME**, São Paulo n. 26, p.61 - 62. Edição 677. 1997.

CARNEIRO, F. G. **Artigo apresentado para o Seminário sobre a geração de emprego, promovido pela Secretaria de Administração e Trabalho DF.** (Brasília, 12 a 20/11/92).

CARVALHO, I. M. M. de. **O nordeste e o regime autoritário**.— São Paulo: SUDENE/Hucitec, 1987. (Discurso de prática do planejamento regional).



A CARTILHA DO MICROCRÉDITO- 2002. Disponível em:  
<<http://www.paginadomicrocredito.com/cartmicro.pdf>; [www.portaldomicrocredito.org.br](http://www.portaldomicrocredito.org.br).> Acesso em: 02 set. 2005.

CAVALCANTI, J.E.A; COSTA, F.A. da. **Impactos socioeconômicos do perímetro irrigado do Gonotuba nos municípios de Janaúba e Porteirinha**. Montes Claros: CODEVAS, 1998.

CEBOTAREV, E. **Qualidade de vida da família rural**. In: SEMINÁRIO SOBRE QUALIDADE DE VIDA NO MEIO RURAL. Recife: SAG/EMATER/IICA, 1982. (mimeografado).

CEARÁ. Secretaria de Desenvolvimento Econômico. Célula de Geração de Emprego e Renda da SDE. **Relatórios de Atividades**. Fortaleza, ago/01 a jun/04.

CONCEIÇÃO, P.H.Z. da; CONCEIÇÃO, J.C.P.R. da. Atividades não agrícolas no Brasil rural: uma análise com base nos dados da PNDA. In: CONGRESSO NACIONAL DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 41, 2003, Juiz de Fora – MG. **Anais...** Juiz de Fora: – MG, SOBEX, 2003, p.7.

COTTA, T. C. Metodologias de avaliação de programas e projetos sociais: análise de resultados e de impactos. **Revista do Serviço Público**, v. 49, n. 2, p. 104-122, abr.- jun. 1998.

CUT - Central Única dos Trabalhadores. **O trabalho informal no Brasil**. Disponível em: <<http://www.cut.org.br/f5.htm>.> Acesso em: 23 mai. 2000.

DANTAS, V. de A. **A tecnologia do microcrédito**. Disponível em <<http://www.ceape.org.br/publications/tecnologia%20%do20credito%orientado.htm>.> Acesso em: 23 mai. 2000.

DAWBOR, L. e BAVA, S. **Políticas Municipais de Emprego**. Polis 25, 1997.

DEPARTAMENTO ECONÔMICO DA CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL – CNA. **Agropecuária agora 294**: saldo de empregos rurais no semestre, ano X, 5/ago.2003. Disponível em: <<http://www.google.com.br>> Acesso em: sd.

DOLABELA, F. **Empreendedorismo**. Wikipedia, a enciclopédia livre. Disponível em <<http://www.google.com.br>> Acesso em: 02 jul. 2005.

EXCLUSÃO SOCIAL. Que bicho é esse? Disponível em: <[www.google.com.br](http://www.google.com.br)> Acesso em: 22 jul. 2004.

FADUL, S. Pobre paga. **Revista Isto é**. Rio de Janeiro, 15 out. 1997.

FENAPE – Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendedores. **Tecnologia do microcrédito, 2000**. GTZ, microfinance operations, Eschbom, 1998.

FERNANDES, A.V. **Qualidade de vida rural com sustentabilidade na Amazônia**: o caso da reserva extrativa do rio Cajari no estado do Amapá. 1997. 93 f. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) Departamento de Economia Agrícola, Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 1997.

FIEGE, H. J. **A década do informal**: Prorenda microempresa Ceará-Um microcosmo de lições aprendidas e tendências atuais. Fortaleza, 2000.

FISCHER, R. A arte de negociar. **RSN Management**, v.5 , nov/dez. 1997. p. 24-30.

FLACSO – Faculdade Latinoamericana de Ciências Sociais. **PROGER Informal no Ceará**: uma avaliação qualitativa, Fortaleza, 1997.

FROTA, F. H. da S. **Educação e Neoliberalismo**. Fortaleza, 1998.

GEORGE, P. **Geografia agrícola do mundo**. 6. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1991.

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

GOMEZ, J.A. **La calidad de vida y el tercer setor**: nuevas dimensiones de la compeldigad. Disponível em:<[Kttp://www.ceca.org.br/prometo/gvida.htm](http://www.ceca.org.br/prometo/gvida.htm)> Acesso em: 12 out. 2005.

GUEDES FILHO, V.F. ; ARAÚJO, C.A.M. **Modelos Alternativos de financiamento do desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: IBAM, 1997.



GUERRERO, S.J; HOYOS, L.E.A. Qualidade de vida; opção teórica e metodológica. Brasília, **Revista Brasileira de Economia Rural**, v.21, n. 2, p. 173-191, abr/ jun, 1993.

HARPER, M. **Consultancy for small business**: the concept training the consultants. International technology publications. London (UK), 1976.

IBASE, **Democracia viva**. Rio de Janeiro : Ed. Esp. Geração de Emprego e Renda, 1999.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Indicadores econômicos**. Disponível em: < <http://www.ibge.gov.br> > Acesso em: 03 set. 2005.

\_\_\_\_\_. **Censo 2000**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>> Acesso em: 13. Out. 2005.

IDT. INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO DO TRABALHO. **Diagnóstico do Mercado de Trabalho de Fortaleza e de suas Regionais**. Fortaleza, 2004.

\_\_\_\_\_. **Pesquisa sobre Desemprego e Subemprego**. Fortaleza, 2000.

\_\_\_\_\_. **Pesquisa sobre Desemprego e Subemprego**. Fortaleza, fev /2004.

\_\_\_\_\_. **Pesquisa sobre Desemprego e Subemprego**. Fortaleza, fev /2005.

\_\_\_\_\_. **Síntese do mercado de trabalho de Fortaleza**. Fortaleza, março. 2004

\_\_\_\_\_. **Síntese do mercado de trabalho de Fortaleza**. Fortaleza, nov, 2004.

IPEA – Instituto de Pesquisa Aplicada, **Folha de São Paulo**, São Paulo, s.d., nov 1998.

IPECE – Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará. **Perfil Básico Municipal**. Fortaleza: IPECE, 2000.

\_\_\_\_\_. **Índice de desenvolvimento municipal (IDM) 2000**. Fortaleza: IPECE, 2002.

\_\_\_\_\_. **Diagnóstico social do Ceará**. Fortaleza: IPECE, 2002.

KLIKSBERG, B. **O desafio da exclusão para uma gestão social eficiente.** Washington, s.ed., 1997.

KHAN, A.S. Reforma agrária solidária e desenvolvimento rural no Estado do Ceará. In: KHAN, A.S. ; ROSA, A.L.T. da (orgs) **Nordeste: reflexões sobre aspectos setoriais e locais de uma economia.** Fortaleza: CAEN.

\_\_\_\_\_. KHAN, A.S. **Reforma agrária solidária e extensão: novo modelo de desenvolvimento rural no Estado do Ceará.** Fortaleza: UFC/CCA/DEA, 2000. (Relatório Técnico).

LAGO, S.I. **Políticas públicas devem considerar a anatomia do desemprego.** Disponível em: <<http://www.google.com.br>> Acesso em: 18 out. 2005.

LAKATOS, E.; MARCONI, M. **Fundamentos de metodologia científica.** 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 1996.

LEFTWICH, Richard H. **O sistema de preços e alocação de recursos.** 6 ed. São Paulo: Livraria Pioneira, 1983, 452 p.

LEONE, E.T. **Trabalho feminino nas áreas rurais do Brasil nos anos 90.** Disponível em:

<<http://eco.unicamp.br/eventos/rurbano/eugenia.htm>. > Acesso em: 03 set. 2005.

LEVIN, J. **Estatística aplicada a ciências humana.** 2 ed. São Paulo: Habra, 1978.

LIMA, E. de S. Análise social da carcinicultura marinha no Estado do Ceará: estudo de caso no Município de Aracati. 2004. 90f. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) Departamento de Economia Agrícola, Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2004.

LIMA, I.C. de P. **Geração de ocupação e renda no governo das mudanças: Uma Política de emancipação sócio-Econômica ou um processo de proletarianização ativa.** Fortaleza, 1996.



LIMA, R. **O setor informal como alternativa para a problemática do emprego.** In: SEMINÁRIO DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL. 1976. Salvador. **Anais...** Salvador: Governo do Estado da Bahia, junho, 1976.

LIMA, V. Exclusão social no Brasil. **Jornal Diário do Nordeste**, Fortaleza, 9 set. 2003. Disponível em: <<http://www.google.com.br>> Acesso em 10 set. 2003.

MANUAL el uso de indicadores socioeconômicos em la formulacion y evolución de proyectos sociales – aplicación Metodológica – nov/2001. Cepal.

MARICATO, E. **Metrópole na Periferia do Capitalismo.** São Paulo: Hucitec1996.

MARQUES, R. X. **Análise e sistematização dos resultados do Seminário Municipal de Geração de Renda, Trabalho e Cidadania.** Fortaleza: PROFITEC, 1997.

MATTOSO, J. Mobilização social pode evitar desastre. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 31 mar. 1996, caderno mais.

MAYORGA, M. I. de O. ; LEAL, C. S. ; NEIVA, A. C. G. R. Reflexões sobre o conceito de qualidade de vida. CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL. 41, 2003, Juiz de Fora – MG. **Anais...** Brasília, SOBER, 2003. 16p.

MAYORGA, M. I. de O. ; MAYORGA, F. D. de O. **Por que tantos excluídos num país “gigante pela própria natureza”?** Fortaleza, 2003.

MEDEIROS, E. J. R. **Avaliação Sócio-Econômica do Programa Reforma Agrária Solidária:** estudos de caso nos imóveis Barra I e Cacimba Nova Estado do Ceará. 148f. Fortaleza, 2000. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) Departamento de Economia Agrícola, Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2000.

MELO, Á. O negócio próprio em casa: a alternativa moderna para um mundo sem empregos. S.I. **Tendência do Trabalho.** out.1999, p. 8-9.

MEREGE, L.C. ; ALONSO, A.F. e LÍCIO, E. Desenvolvimento comunitário metodologia e avaliação: o modelo da Associação Comunitária Monte Azul

(ACOMA). CONGRESSO INTERNACIONAL DEL CLAD SOBRE LA REFORMA Y DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA 5, 2000, Santo Domingo. **Anais...** Santo Domingo, República Dominicana; oct. 2000. p 24-27.

MONTE, F.S.S. **Efeitos da implantação do complexo industrial e portuário do Pecém-CE na qualidade de vida das famílias rurais da região: o caso do reassentamento Cambeba**. 143 f. 1999. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) Departamento de Economia Agrícola, Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 1999.

NILANDER, R.A.; MATHIS, A. **Índice de qualidade de vida urbana de Barbacena – IQVU: experiência de construção e perspectivas de aplicabilidade de um instrumento urbanístico para a gestão municipal**. Belém: NAEA/UFGPA, 2001.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO – OIT, **El empleo en el mundo 1995**. Genova, 1995.

\_\_\_\_\_. **O papel dos atores sociais no controle da exclusão social; o caso do MESCOSUL e do Chile**. S.n.t.

PASTORE, J.; SILVA, N.V. **Mobilidade social no Brasil**. São Paulo: Makron Books, 2000.

PAULO, L. A. M. de. **Marco teórico sobre avaliação e monitoramento**. In. CONGRESSO INTERNACIONAL DEL CLAD SOBRE LA REFORMA DEL ESTADO Y DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA, 6, 2001, Buenos Aires – Argentina. **Anais...** Buenos Aires: Argentina, 5 a 9 nov. 2001.

PELIANO, J. C. **Setor informal ou pobreza urbana IPEA**. Rio de Janeiro, 1976.

PEREIRA, J. K. C. **Análise socioeconômica em assentamento de reforma agrária no Ceará: O caso São Joaquim**. 137f. 2000. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) Departamento de Economia Agrícola, Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2000.

PESQUISA DIEESE. **Os trabalhadores frente à terceirização**. São Paulo, n.7, maio, 1993.



PESQUISA DO IBGE. **Economia informal urbana**. 1998.

PIRES, I. J. B. **Diagnóstico no mercado de trabalho no município de Fortaleza**. Fortaleza: IDT, 2003.

\_\_\_\_\_. **Diagnóstico do mercado de trabalho do município de Fortaleza**. Fortaleza: IDT, 2005.

PNAD – Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio, **O Povo**, Fortaleza, s.d., julho /2001.

PNUD/IPEA/FJP/IBGE. **Desenvolvimento humano e condições de vida: indicadores brasileiros**. Brasília: PNUD, 1998. 140p.

POCHMANN, M. **Razões da desigualdade no Brasil – 2005**. (Mimiografado).

POCHMANN, M. et al. **Atlas da exclusão social no Brasil**. 2. ed. São Paulo: Cortez, 2003.

\_\_\_\_\_. **Atlas da exclusão social no Brasil**. Dinâmica e manifestação territorial. São Paulo: Cortez, 2003. V. 2.

NAJBERG, S.; OLIVEIRA, P.A.S. **Políticas Públicas: o índice de desenvolvimento humano (IDH) e variantes**. (Informe-se nº 19) . Disponível em: <<http://www.google.com.br>> Acesso em: 24 out. 2005.

RADOMSK, **Como evitar que as tecnologias tirem emprego**. Disponível em <<http://www.conciencia.br>> Acesso em: 10 set. 2005.

RATTNER, H. **O novo paradigma tecno-econômico: o seu papel na reestruturação geo-econômica e política** – São Paulo: FEA/USP, s.d.

REVISTA DE BALANÇO ANUAL. Fortaleza, 1997.

REVISTA DE ECONOMIA E MAIS. Fortaleza, n. 17 jul. 1998.

REVISTA DE ECONOMIA E MAIS, Fortaleza, n. 23 jan. 1995.

RICO, E. M. **Avaliação de políticas sociais – uma questão em debate**. 1998.

RIDDING, A. L.; HAINES, G. H. **Loan guarantee programs for small firms: recente Canadian experience on risk, economia impacts and incrementality; frontiers of entrepreneurstrip research procurings of the fijeenth annyal entrepreneuriship studres.** Dabson Colege, USA, 1995.

RIFKIN, J. **O fim dos empregos: o declínio inevitável dos níveis dos empregos e a redução da força global de trabalho.** São Paulo: Makron Books, 1995.

RODRIGUES, M.C.P. O índice de desenvolvimento social (IDS). **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro v.45, n.1 p. 74, jan. 1991.

ROSA, A. L. T. da. - Microcrédito: possibilidades e limitações. **Revista Econômica do Nordeste**. Fortaleza, v.29, n.3, jul. 1998.

SAMUELSON, R. J. As fronteiras da América Latina. **Revista Exame**, São Paulo, 16 jul. p. 46-48. 1997.

SANTANA, E. A modernização da Agricultura no Ceará. In: SEMINÁRIO GEOGRAFIA AGRÁRIA E MEIO AMBIENTE. Fortaleza, 05 set. 2002.

SANTOS, R. F. dos. **Presença de viés de mudança técnica na agricultura Brasileira.** São Paulo, s.ed. 1986.

SCOLARI, D. D. G. Economia agrícola, administração rural, associativismo. **Jornal Correio Braziliense**. Brasília, 21 jan. 1997.

SEBRAE NACIONAL. Breve histórico do microcrédito no Brasil. Disponível em: <<http://www.df.sebrae.com.br>> Acesso em 19 set.2005.

SILVA, L. A. M. **Mercados metropolitanos de trabalho manuel e marginalidade.** Dissertação de Mestrado. UFRJ, 1991 (mimiografado).

SILVEIRA, C. M. et. al. **Metodologias de Capacitação.** Rio de Janeiro: FASE/NAPP, 1997.

SINE/CE – **Ocupação e desemprego no município de Fortaleza – Síntese**, mar. 2005.



SIQUEIRA, C. A. **Geração de emprego e renda no Brasil: experiências de sucesso.** Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

Solução Caseira e Empresas de Propriedade Comunitária surgem como opção de investimento. **REVISTA ISTO É.** 13 Nov.1999.

SOTO, H. de. **Economia subterrânea – uma análise da realidade peruana.** Rio de Janeiro, 1987.

TABOSA, F. J. S. **Capital social e qualidade de vida da população Cearense: O Caso do Município de Itarema.** 79f. 2005. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) Departamento de Economia Agrícola, Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, Fortaleza, 2005.

VIEIRA, F. F. **A importância do projeto para os pequenos negócios.** 95f. 1999. Monografia (Especialização em Administração Financeira) Centro de Estudos Sociais Aplicados, Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza, 1999.

VILELA, M. H. **Qualificação da mão-de-obra rural.** Disponível em:<<http://agrolink.com.br>> Acesso em: 01 set. 2005.

WIKIPÉDIA, a enciclopédia livre. Disponível em <<http://www.google.com.br>> Acesso em: 02 jul. 2005.

YUNES, M. **Social microcrédito: a experiência do Grameen Bank.** Brasília: BNDES, 2001.

## APÊNDICES



## APÊNDICE A

### A Secretaria de Desenvolvimento Econômico – SDE

#### 1. Histórico

A Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Município-SDE foi criada, através da Lei nº 8.283, de 30/06/99, quando da extinção da Fundação Municipal de Profissionalização, Geração de Emprego e Renda e Difusão Tecnológica- PROFITEC, em junho e 1999.

A Fundação Municipal de Profissionalização, Geração de Emprego e Renda e Difusão Tecnológica – PROFITEC, foi criada através da Lei Municipal nº 7967, de 9 de dezembro de 1996, como uma fundação, com personalidade jurídica de Direito Público e autonomia administrativa e financeira, Ela surgiu para assumir entre outras, as atividades do PROGER, que era um programa da extinta Secretaria do Trabalho e da Ação Social. O PROGER (Programa Municipal de Profissionalização e Geração de Emprego e Renda), foi criado em junho de 1993 sob a coordenação do IPLAM (Instituto de Planejamento do Município) e STAS-Secretaria do Trabalho e Ação Social. Sua missão era de gerar ocupação e renda, proporcionando aos seus beneficiários capacidade técnica profissionalizante e empresarial e financiamentos para micros e pequenos empreendimentos.

A PROFITEC exercia suas atividades através dos seguintes Programas: Programa de Apoio à Comercialização, Programa de Crédito Orientado, Programa de Capacitação Gerencial, Programa de Difusão Tecnológica, Programa de Qualificação/Requalificação Profissional, Programa de Associativismo e Cooperativismo e Programa de Coleta Seletiva de Lixo.

A SDE foi criada para:

- Realizar o planejamento econômico da cidade;
- Induzir o sistema produtivo municipal (indústria, comércio, serviços, turismo e artesanato, agricultura, pesca, abastecimento e atividades da economia informal);
- Elaborar projetos e captar recursos;
- Promover o desenvolvimento e a difusão tecnológica;

- Gerar oportunidades de trabalho e renda e profissionalizar mão de obra para o mercado;
- Realizar programas habitacionais;
- Articular as ações de Cultura, Turismo, Esporte Promocional e Lazer.

## **2 Missão**

A missão da SDE é a Implementação das ações estratégicas de Desenvolvimento Econômico auto-sustentados do Município de Fortaleza, envolvendo iniciativas de fortalecimento do sistema produtivo formal e informal, abrangendo os segmentos de comércio e serviços, Indústria, trabalho, tecnologia e turismo.

## **3 Estrutura organizacional**

A estrutura organizacional básica da SDE é assim organizada:

- Coordenadoria de Profissionalização e Geração de Emprego e Renda – CPGER;
- Coordenadoria de Cultura, Esporte, Lazer e Turismo;
- Coordenadoria de Habitação.

A Coordenadoria de Profissionalização e Geração de Emprego e Renda – CPGER tem a missão de proporcionar, em parceria com organismos públicos e privados, condições para o exercício da cidadania gerando oportunidades de ocupação e renda para a população carente de Fortaleza.

Os Objetivos Gerais da CPGER são:

- ✓ Melhorar a qualidade de vida da população de Fortaleza pela valorização das pequenas atividades econômicas do mercado.
- ✓ Qualificar profissionalmente e gerencialmente as pessoas para aumentar a condição de empregabilidade e inserção social da população marginalizada.
- ✓ Integrar o apoio aos pequenos empreendimentos à política de desenvolvimento do município.
- ✓ Promover estratégias de desenvolvimento auto-sustentável.

Suas Unidades Administrativas são as seguintes:



- Célula de Profissionalização onde executa os seguintes projetos:

- Qualificação Profissional
- PROINFOR – Programa de Prática Profissional em Informática
- Minha Vez, O Meu Futuro
- Vilas Verdes

- Célula de Associativismo e Comercialização, onde executa os seguintes projetos/atividades:

- Modernização das Feiras Livres
- Jovem Empreendedor
- Passeando com Arte (Feira de Artesanato no Centro da Cidade)
- Central de Serviços
- Vivamar
- Feira Itinerante
- Quem Tem Mais Veste Melhor

- Célula de Geração de Emprego e Renda, onde executa os seguintes programas/projetos:

- Programa de Incentivo aos Negócios em Casa - PINC
- Balcão de Emprego
- Aprendendo a Trabalhar
- Renovação da Frota de Táxi
- Cozinha em Família
- Nossa Praça

## APÊNDICE B

### O Programa de Incentivos aos Negócios em Casa- Pinc

O Programa de Incentivos aos Negócios em Casa-PINC, que é objeto de estudo substituiu o *Programa de Crédito Orientado* da PROFITEC, quando da sua extinção. Seu objetivo era de gerar emprego e renda, mediante financiamento às pessoas físicas do Setor Informal da economia que, dispondo de capacidade empreendedora para desenvolver pequenas atividades, carecem de capital para a sua inserção no mercado de trabalho.

O público alvo do programa eram pessoas excluídas ou não do processo produtivo que apresentem aptidões para desenvolver um micronegócio quer pela capacidade de produzir com êxito quer pela idoneidade e caráter que o credencie ao financiamento.

A entidade conveniente era o Banco do Brasil S. A., onde os recursos eram do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT, cujas linhas de crédito disponível eram através do PROGER<sup>1</sup>, setor informal.

Os beneficiários do Programa eram as pessoas físicas que atuam em empreendimentos de caráter familiar e outros que, comprovadamente assim sejam caracterizados.

Os setores da economia que poderiam ser atendidos eram: Indústria, Comércio e Serviços.

Os empreendimentos que podiam ser beneficiados eram para criação ou ampliação.

As atividades financiadas podiam ser quaisquer atividades mercantis, exceto aquelas ilegais ou de contravenção.

Os investimentos podiam ser Fixos e Mistos, onde o fixo era para máquinas e equipamentos (100%) e o misto era para máquinas e equipamentos associado a capital de giro até 30% dos investimentos fixos.

As condições de financiamento eram: - O valor era até R\$ 5.000,00 sem contrapartida do tomador; os encargos financeiros: TJLP + 6,0% a.a. (equivalentes a

---

<sup>1</sup> PROGER – Programa de Profissionalização e Geração de Emprego e Renda do Governo Federal



aproximados 1,04% a.m) e 2% na abertura da conta, sobre o valor financiado, limitado ao mínimo de R\$ 26,00 e máximo de R\$ 50,00.

O fluxo do trabalho do PINC era o seguinte:

- Triagem
- Cadastramento
- Visita Sócio-Econômica no local do empreendimento
- Plano de Negócio
- Parecer Técnico da Agência PINC
- Capacitação Gerencial
- Encaminha ao Banco do Brasil para apreciação
- Acompanhamento dos micronegócios
- Auxilia a cobrança aos empreendedores inadimplentes

O fluxo do trabalho do Banco do Brasil era o seguinte:

- Consultas cadastrais.
- Visita ao local do empreendimento, levantamento e análise dos dados do Plano de Negócio.
- Reunião do Comitê da Sala do Empreendedor do Banco do Brasil para apreciação
- Caso deferido, encaminhar à análise do Comitê da Agência do Banco do Brasil.
- Providencia o crédito na conta do empreendedor
- Acompanhamento dos micronegócios.
- Cobrança aos empreendedores inadimplentes.

Os documentos exigidos para ter acesso ao programa eram: carteira de Identidade; CPF; Comprovante de endereço e Certidão de casamento, se o caso.

Os critérios para ter acesso ao Crédito eram:

- Idade acima de 18 anos.
- Residente no Município de Fortaleza
- Não ter restrições: SPC / SERASA / CADIN
- Ter CPF ativo
- Projeto economicamente viável
- Participado do Curso de "Como Gerenciar o Crédito"

A liberação do empréstimo para máquinas/equipamentos, o pagamento era efetuado pelo Banco do Brasil diretamente ao fornecedor e o capital de giro diretamente ao beneficiário (quando o beneficiado era contemplado)

Era oferecido um Treinamento Gerencial para os beneficiários do Programa, através de um curso de "Como Gerenciar o Crédito", com carga horária de 20 horas, como requisito para a obtenção do financiamento.

A Administração Municipal está descentralizada em 6 Secretarias Executivas Regionais-SER"s, tendo em cada uma delas uma Agência PINC, onde era realizado o atendimento do Programa, através dos agentes de crédito que eram em número de três por regional , além de um Gerente Regional.As Secretarias Executivas Regionais-SER"s estão localizadas, conforme a tabela a seguir:

Secretarias Executivas Regionais – SER"s

<b>REGIONAL</b>	<b>ENDEREÇO</b>
I	Rua Dom Jerônimo, 20
II	Rua Prof. Juraci de Oliveira, 01
III	Av. Jovita Feitosa, 1264
IV	Av. Dedé Brasil, 3770
V	CSU Adauto Bezerra
VI	Rua Pe. Pedro Alencar, 1385 – Messejana

Fonte: Secretaria de Desenvolvimento Econômico - SDE



A Meta do Programa era atender em média 1.500, onde era esperado que os empreendimentos concedidos conseguissem a sua auto-sustentação.

### **FLUXO PARA LIBERAÇÃO DE CRÉDITO**

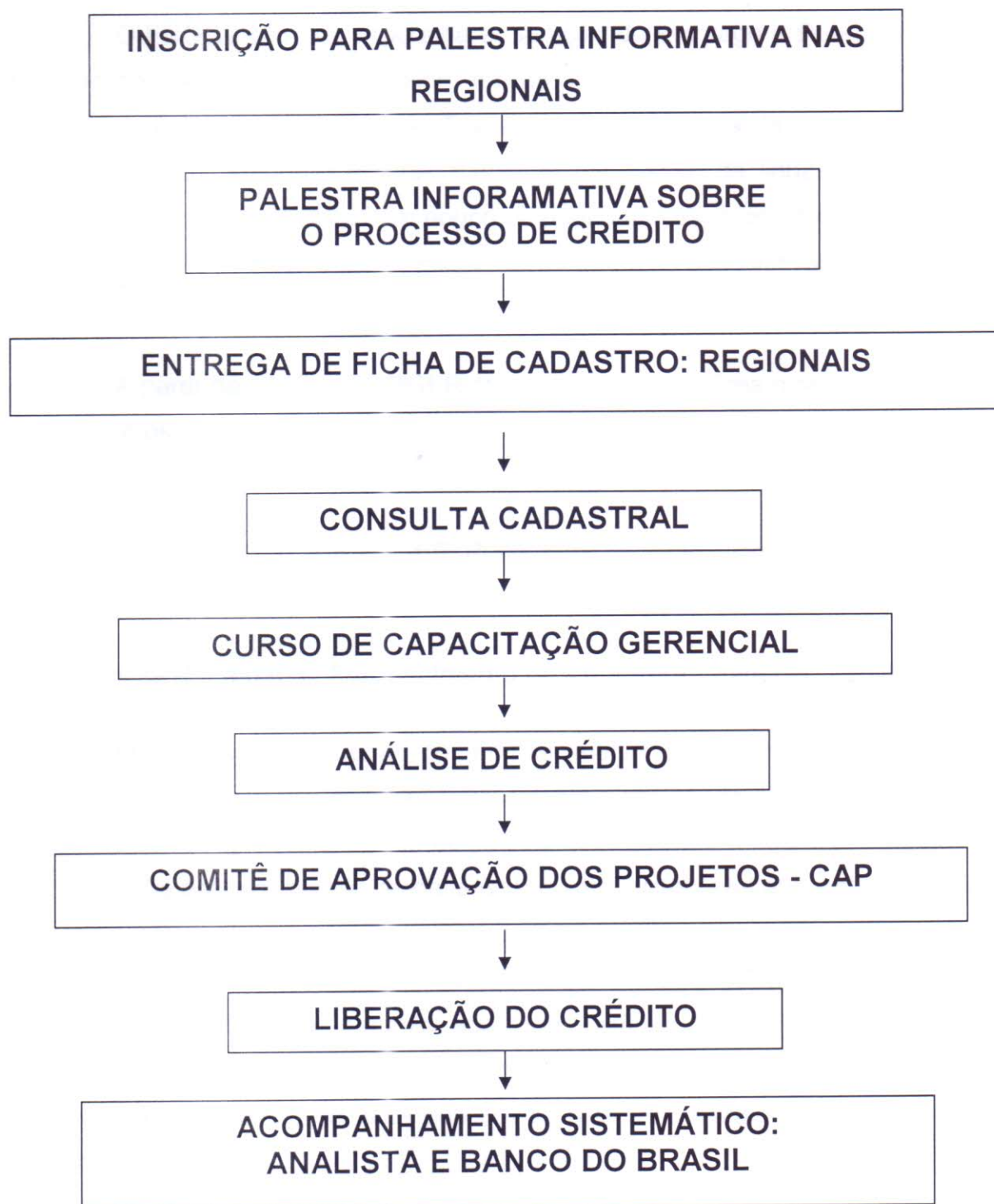


Figura 1 – Fluxo para liberação do crédito

## APÊNDICE C

### **1 Programa de Geração de Emprego e Renda do Ministério do Trabalho:**

#### **1.1 PROGER/MTb**

O PROGER/MTb – Programa e Geração de Emprego e Renda, instituído em 1994 pelo Ministério do Trabalho, em parceria com o CODEFAT – Conselho Deliberativo de Fundo do Amparo ao Trabalhador, tem por finalidade a promoção de ações que gerem emprego e renda, mediante concessão de linhas especiais de crédito a setores normalmente com pouco ou nenhum acesso ao sistema financeiro, como pequenas e microempresas, cooperativas e formas associativas de produção, além de iniciativas de produção próprias da economia informal.

A partir de 1995, o PROGER expandiu-se para a área rural, com o fim de atender micros e pequenos produtores rurais, visando ao fortalecimento da agricultura de base familiar.

O PROGER e o PROGER Rural são, portanto, linhas de crédito para quem quer iniciar ou investir no crescimento do seu próprio negócio.

#### **1.2 Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar: PRONAF**

O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF propõe-se a apoiar o desenvolvimento rural, tendo como fundamento o fortalecimento da agricultura familiar como segmento gerador de emprego e renda, de modo a estabelecer um padrão de desenvolvimento sustentável que vise ao alcance de níveis de satisfação e bem-estar de agricultores e consumidores, no que se refere às questões econômicas, sociais e ambientais, de forma a produzir um novo modelo agrícola nacional. Busca garantir aos que estão no meio rural condições semelhantes às aquelas que outros segmentos produtivos têm no meio urbano, redirecionando políticas e serviços públicos às reais necessidades dos agricultores familiares.

Vinculado ao Ministério da Agricultura e Abastecimento, o PRONAF adota a *gestão social* como base de suas ações, entendida como um modelo praticado



com a participação majoritária e protagônica dos diferentes grupos sociais interessados na formulação, implantação, benefícios e impactos das ações de desenvolvimento patrocinadas pelo Programa. Trata-se de um instrumento gerencial para aumentar a sintonia entre as ações governamentais e os benefícios, no contexto específico de cada realidade e do estágio de desenvolvimento humano em que se encontram.

### **1.3 Programa BRB: trabalho do Governo do Distrito Federal**

O Governo do Distrito Federal, por meio do Banco Regional e Brasília (BRB) e da Secretaria de Trabalho, implantou o BRB Trabalho, um programa pioneiro destinado a atender os pequenos empreendedores, como os profissionais autônomos, as cooperativas de trabalho e as micro-empresas e queiram ampliar suas atividades, gerando mais e melhores empregos do Distrito Federal.

O BRB-Trabalho, atualmente, integra o “Sistema Banco do Povo”, do Programa Comunidade Solidária, e atua como um dos instrumentos das políticas de desenvolvimento do GDE, oferecendo aos empreendedores oportunidades para o exercício de atividades econômicas que garantam o aumento da produtividade, do emprego e da renda.

### **1.4 BRB PROVE (Programa de Verticalização da Produção Rural)**

O PROVE é um programa o BRB especificamente voltado para o pequeno produtor rural, que recebe apoio para montar agroindústria relacionada com a sua atividade produtiva, contando ainda com o apoio técnico da EMATER/DF.

Com empréstimos atingindo um valor individual máximo de R\$ 6,5 mil para investimento, o PROVE tem taxa de juros de 8,17% ao ano, variando e acordo com a TJLP e seis anos para amortização, com até dois anos de carência.

O PROVE já totaliza 63 projetos financiados e, a exemplo do BRB Trabalho, também é objeto de visitas e consultas ao Governo do DF por parte de

governos estaduais e municipais e demais autoridades e especialistas envolvidos com esta modalidade de empreendimento.

### **1.5 BNDES**

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) administra os seguintes programas e linhas de crédito de apoio à criação de pequenos negócios:

- **Programa e Crédito Produtivo Popular**

Este Programa, também conhecido como “Banco do Povo”, destina-se a disponibilizar crédito para pessoas de baixa renda que queiram estabelecer seu próprio negócio.

Incluído no plano “Brasil em Ação”, este Programa encontra-se em fase de implantação, tendo como referência básica apoio às instituições financeiras que já mantêm linha de crédito destinadas à finalidade em epígrafe, com foco nos bancos estatais.

Os recursos previstos para o biênio 1997/98 são de R\$ 234 milhões, abrangendo empréstimos para capital fixo (valor máximo de R\$ 5 mil) e para investimento fixo (valor máximo de R\$ 10 mil), sendo que a taxa de juros está baseada na TJLP (taxa de juros de longo prazo), fixada trimestralmente pelo BNDES.

### **1.6. Rede CEAPE (*Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos*)**

A Rede CEAPE teve sua origem em junho de 1987, com a criação da CEAPE/RS com o apoio do UNICEF (Fundo das Nações Unidas para a Infância), da ACCIÓN International (ONG com sede nos EUA e atuação em vários países da América Latina) e da ADCE/RS (Associação dos Dirigentes Cristãos e Empresas do Rio Grande do Sul).

O propósito desta Rede é o de propiciar apoio (creditício e técnico-gerencial) para a criação de pequenos negócios junto às populações de baixa renda,



mediante o desenvolvimento do seu programa de Apoio aos Pequenos Empreendimentos.

### **1.7 Banco da Mulher**

Vinculado ao *Women's World Banking* – cuja sede mundial está localizada na cidade de Nova Iorque (EUA) e opera em mais de 60 países – o Banco da Mulher atua no Brasil desde 1984, tendo por propósito básico o de promover a participação a mulher na atividade econômica, mediante o apoio financeiro e técnico-gerencial.

Tendo como carta de princípios os termos estabelecimento na Conferência do Ano Internacional da Mulher, promovida pela ONU em 1975, o Banco da Mulher é uma organização não-governamental sem fins lucrativos, cujo propósito é o de inserir a mulher de baixa renda no processo produtivo e, por conseguinte, ampliar as oportunidades de geração de emprego e renda mediante o desenvolvimento da sua capacitação empreendedora.

### **1.8 EPCs – Empresas de Participação Comunitária**

Criadas há poucos anos, as Empresas de Participação Comunitária (EPCs) tornaram-se a nova coqueluche dos municípios brasileiros. Grupos e cidadãos, associações privadas e poderes públicos se reúnem para juntar suas poupanças e investir em projetos úteis para a comunidade.

Política e economicamente, pode ser o embrião da grande revolução para a implantação do capitalismo social no Brasil, algo que vem tentado desde as experiências pioneiras da Deltec e do Ibec, do grupo Rockefeller, primeiros fundos de investimentos constituídos no início dos anos de 1950.

### **1.9 Instituições Comunitárias de Crédito (ICCs):**

#### **Banco do Povo**

As Instituições Comunitárias de Crédito (ICCs), também denominadas como Banco do Povo, representam uma das mais relevantes alternativas para que as comunidades carentes tenham acesso ao crédito para a criação/expansão de

pequenos negócios, face às suas características de não estarem atreladas aos parâmetros das instituições financeiras de mercado.

Sendo assim, elas operam com parâmetros compatíveis com as características do segmento de público alvo para os quais estão destinadas, tais como níveis de garantias, análise viabilidade econômico-financeira etc.

Esta modalidade de instituição já alcança cerca de 43 países, beneficiando um contingente de quase oito milhões de pessoas, configurando-se como uma alternativa de geração de emprego e renda de natureza não assistencialista.

Na América Latina, as ICCs já atingem 670 mil mutuários, com ativos na ordem de US\$ 300 milhões e uma média de crescimento na faixa de 50% nos últimos anos.

No Brasil, já é possível detectar um expressivo crescimento desta modalidade de instituição de crédito, com destaque especial para as ICCs Postosol (RS) e a Fundação Caixa do Povo (CE) face aos seus modelos organizacionais diferenciados e os respectivos resultados alcançados.

## **2 Instituições comunitárias de crédito (iccs): banco do povo**

### **2.1 Experiências internacionais relevantes de criação de Bancos do Povo**

As experiências internacionais de crédito e financiamento para a criação e pequenos negócios serviram de base para a nucleação da modalidade de empreendimentos do tipo banco do povo no Brasil, processo este que é característico da primeira metade da presente década.

Dentre as principais experiências de banco do povo, consideramos como relevantes as seguintes:



### 2.1.1 Grameen Bank - Bangladesh

Considerada como a experiência seminal da modalidade banco do povo em todo o mundo, o Grameen Bank teve o mérito e atuar como um autêntico agente de cidadania para as populações carentes, na medida em que comprovou e popularizou a tese de que 'o pobre é um ótimo tomador de empréstimo'.

Fundado em 1978, o Grameen Bank atingiu em 1994 a expressiva marca de cerca de 2,0 milhões de clientes e uma carteira de empréstimos de cerca de US\$ 500 milhões, patrimônio líquido em torno de US\$ 1,3 bilhão, classificando-se como o maior banco de Bangladesh em volume de aplicações.

O êxito do Grameen Bank é particularmente expressivo na medida em que ocorreu em um dos mais pobres países do mundo: renda *per capita* em torno de US\$ 200,00; mais de 85% da população ocupada na agricultura e a mais alta taxa de densidade demográfica do mundo – cerca de 740 habitantes por Km<sup>2</sup>.

Neste dramático quadro socioeconômico, o professor Muhamad Yunus foi o mentor do projeto de criação do Grameen Bank, desenvolvido a partir da constatação da pouca ou nula contribuição as teorias econômicas e das correspondentes políticas preconizadas pelos órgãos internacionais de fomento – Banco Mundial, foi exemplo - com relação a superação do quadro de miséria prevaiente em países como Bangladesh, categorizados como abaixo do nível de pobreza.

A assertiva básica do Prof. Yunus foi que as famílias ou indivíduos carentes teriam condições de gerar renda suficiente para o seu auto-emprego a partir do acesso ao crédito, cujos valores não ultrapassem a faixa de algumas dezenas e dólares.

Os juros praticados pelo Banco são da ordem de 20% ao ano e as poupanças captadas são remuneradas à taxa de 8,5% ao ano. Em 1994 a taxa de inflação de Bangladesh foi inferior a 3%.

O Grameen Bank tem a seguinte estrutura operacional:

- 1.116 pontos de atendimento (Centros Comuns) instalados em aldeias e pequenas povoações;
- estes Centros são supervisionados por 113 Agências, instaladas em localidades maiores e que englobam o controle de 10 a 15 Centros;
- as Agências são supervisionadas por 13 Escritórios de Área;
- os Escritórios de Área são controlados por três Escritórios Zonais, que por sua vez são controlados pelo Escritório Central situado na capital do país, Dhaka.

O Grameen Bank é uma instituição de caráter privado, sendo que a participação de particulares é da ordem de 90% do capital e os restantes 10% são de propriedade governamental. Ressalta-se que esta participação de particulares é referente aos seus mutuários.

A estrutura diretiva do Banco é constituída por um Conselho Diretor composto por 13 membros, sendo que nove representam os acionistas privados, três representam o governo e a presidência é ocupada pelo seu fundador e líder, Prof. Muhamad Yunus. O Prof. Yunus também exerce as funções de superintendente do Banco.

#### **2.1.1.2 Bancos do Povo na América do Sul: Bolívia, Colômbia e Chile**

Desde os anos de 1980, em vários países da América do Sul tem se verificado a criação e organizações não-governamentais voltadas para a promoção dos pequenos empreendimentos locais, atuando com maior ênfase na disponibilização de crédito para a viabilização destes empreendimentos.

Dentre estas experiências merecem ser destacadas face aos propósitos deste estudo, aquelas desenvolvidas nos seguintes países:

- Bolívia: Banco Sol; Pró-Crédito; FIE;
- Colômbia: CORPOSOL; Fundação Carvajal;
- Chile: FOSIS; Fundacion Solidária Trabajo para um Hermano; Financeira FUSA; Banco Del Desarrollo; INDES



## 2.2 Banco do Povo no Brasil: Experiências Relevantes

A análise das principais experiências já realizadas ou em fase de planejamento do banco do povo no Brasil indicou como as mais relevantes as seguintes:

- **Rede CEAPE**, Programa BRB – Trabalho e Banco da Mulher;
- **Viva Cred**, localizada na favela da Rocinha, cidade do Rio de Janeiro-RJ, criada em 1º de abril de 1997, fruto de uma idéia de dois anos atrás surgia numa reunião do movimento civil para revigoramento da cidade conhecido como Viva Rio, que enviou um projeto para o BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento, com a proposta de criar uma linha de crédito para favelados;
- **Banco do Cidadão, em Natal-RN**, formalizado em outubro/97 como um subprograma do PROGRAMA SER (Sistema de Emprego e Renda) da Prefeitura de Natal; tem como objetivo proporcionar à população de baixa renda meios para obtenção de financiamento para investimento e/ou capital de giro, necessários ao exercício de sua atividade. Atua com agentes comunitários de crédito, financiando o setor informal com valores até R\$ 5.000,00. Além de recursos os bancos de desenvolvimento (BNDES e BNB), têm como fonte também o Fundo Municipal de Assistência à Geração Emprego e Renda – FUNGER;
- **FAEP-Fundo de Apoio ao Empreendimento Popular**, Juiz de Fora-MG, uma instituição de crédito comunitário voltada para empreendimentos de pequeno porte, formais ou informais, inspirada na ICCPortosol de Porto Alegre; formalizada desde agosto/97, com liberação de recursos para compra de matéria-prima, mercadorias, equipamentos, máquinas e capital e giro. O valor mínimo para capital de giro é de R\$ 200,00 e o máximo de R\$ 5.000,00. Para investimento fixo, o valor máximo é de R\$ 10.000,00. O valor mínimo das prestações é de R\$ 50,00. O capital inicial é de R\$ 1 milhão: BNDES 50%, Prefeitura 25%, Belgo-Mineira Participações 5%, outras empresas locais, Governo do Estado, instituições e agências internacionais e investidores institucionais, 20%;

- **Fundo de Investimento de Crédito Produtivo Popular**, em São Paulo, ainda apenas nas intenções explicitadas desde fevereiro de 1997, pelo Governador do Estado, Mário Covas, e pelo Secretário Estadual de Relações do Trabalho, Walter Barelli. O Governo do Estado de São Paulo entrará com R\$ 5 milhões, esperando igual contrapartida do conjunto dos municípios interessados e do BNDES; de acordo com os últimos pronunciamentos do Secretário Barelli a criação do Fundo deverá ocorrer até o final de 1997, através de uma experiência piloto em uma pequena cidade, que já tenha uma atuação expressiva em termos e pequenos negócios;
- Projeto PRORENDA/Microcrédito, fruto da cooperação técnica e financeira do Governo do Estado do Ceará, através do SINE/CE e da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica –GTZ; proporciona aos microprodutores informais uma série de contribuições que implicam na capacitação gerencial (modelo CEFE), na concessão de créditos não superiores a R\$ 700,00 e na consultoria empresarial e grupal;
- **MICRO-CRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE (CRÉDITO ENTRE AMIGOS)**, com operacionalização a partir da primeira quinzena de dezembro de 1997, no Ceará e em Pernambuco; foi criado com base nas análises e visitas de técnicos do Banco relacionadas com as experiências desenvolvidas na Indonésia e na fundação Caixa do Povo-CE; tem como área geoeconômica de abrangência os Estados do Nordeste e norte de Minas Gerais. Beneficiando o setor informal com um limite per capita de R\$ 1.000,00; juros próximos aos de mercado;
- **PORTOSOL (RS), FUNDAÇÃO CAIXA DO POVO (CE) e Banco Palmas (CE)** – serão descritas a seguir.



### **3 Experiências brasileiras na criação e desenvolvimento de Instituições Comunitárias de Crédito – ICCs: os casos da Portosol (RS), Fundação Caixa do Povo (CE) e Banco Palmas (CE).**

#### **3.1 Portosol (RS)**

A Instituição Comunitária de Crédito Portosol foi criada em 17 de janeiro de 1996, na cidade de Porto Alegre, estado do Rio Grande do Sul, com o seu nome sendo o resultado da fusão do nome da cidade e da palavra que abriga a semente de todo o projeto: Solidariedade. É uma Organização Não-Governamental na forma de Associação Civil Ideal (não visa nem distribui lucros). Tem como sócios fundadores a Prefeitura, o Governo do Estado, a Federação das Associações Comerciais e a Associação dos Jovens Empresários.

O seu objetivo é facilitar a criação, o crescimento e a consolidação de empreendimentos de pequeno porte, formais e informais, a fim de fomentar o desenvolvimento socioeconômico equilibrado do município, através da concessão de empréstimos, como parte de um projeto maior de fomento econômico-social da Prefeitura de Porto Alegre. Tem como pressupostos operacionais:

- Administração participativa, empreendedora, transparente e autônoma;
- Quadro próprio de pessoal qualificado, motivado e identificado com o público alvo;
- Política de pessoal voltada para a progressão funcional, incentivo por produtividade, auto-gestão, espírito de equipe, solidariedade e compromisso social;
- Autonomia
- Ação não assistencialista;
- Caráter comunitário;
- Estrutura flexível;
- Serviços ágeis, desburocratizados e amigáveis;
- Processos operacionais simples e eficazes;
- Atendimento de qualidade e adequado à realidade do público-alvo;
- Postura de respeito e valorização da pessoa e da atividade econômica que desenvolve.

### **3.2 Fundação Caixa do Povo (CE)**

A Fundação Caixa do Povo resultou de uma iniciativa do Governo Tasso Jereissati, que no início do seu mandato, em 1995, determinou que fossem estudadas experiências existentes em vários países do mundo sobre programas de crédito popular, e em especial, os denominados programas de microcrédito, que objetivam a concessão de pequenos empréstimos para financiar atividades produtivas ou profissionais, desenvolvidas por conta própria pelas populações carentes. Foi constituída formalmente em 02 de julho de 1996. A criação da FCP teve como referência principal à experiência do Grameen Bank.

A sua atuação compreende a Região Metropolitana de Fortaleza e o interior do estado, com a experiência piloto tendo ocorrido no interior e depois estendida à Capital e seu entorno metropolitano.

Segundo a direção da fundação do Povo, a população atendida pela instituição concentra-se em famílias e baixa renda em cidades ou bairros previamente selecionados, com renda mensal no máximo em torno de R\$ 500,00, exercendo atividades produtivas por conta própria como micro comerciantes, artesãos, donos de indústrias domésticas de qualquer natureza, costureira, cabeleireiras etc.

### **3.3 Banco Palmas**

Criado em 1998 como alternativa para a geração de empregos no Conjunto Palmeiras, bairro pobre situado ao sul de Fortaleza, no Ceará, o Banco Palmas se constitui hoje numa das mais exitosas experiências no campo do desenvolvimento local e sustentável do país. A entidade tem hoje um ativo em torno de R\$ 60 mil, todo empregado nas mãos dos 'clientes' por meio de microcrédito, conseguindo beneficiar um universo de 1.200 famílias e ainda uma série de produtos. A idéia parece ter dado certo: hoje, mais 500 pessoas aguardam na fila de espera por um empréstimo. Esse público ressalte-se, é formado unicamente por moradores do bairro, solenemente "excluído" do sistema financeiro e até das iniciativas de microcrédito implementadas por prefeituras e organizações não-governamentais destinadas aos mais pobres.



## COMO SURTIU

Após o sucesso na área de infra-estrutura, verificou-se no Conjunto Palmeiras um fenômeno diferenciado. Com as melhorias, ficou mais caro viver em um bairro que já contava também com quatro escolas, dois postos de saúde e serviço de transporte público razoável à disposição. A especulação imobiliária já ameaçava com maior vigor os menos abastados. Segundo Sandra Magalhães, as pessoas começaram a se mudar pra outras favelas. “O desafio passou a ser como gerar trabalho e renda pra que essas pessoas continuassem morando no bairro que elas tinham construído”, pontua. Em 1997, foi realizada então a segunda edição do Habitando o Inabitável.

Decidiu-se que nos cinco anos seguintes, seria constituído um projeto voltado à geração de trabalho e renda. O diagnóstico da situação não foi dos melhores. No Conjunto Palmeiras, havia pouca ou quase nenhuma condição de haver geração de emprego formal. Somava-se a isso a má-formação das pessoas. A alternativa era estimular o mercado informal, autônomo. Mas para isso era necessário haver crédito. Ações de concessão de crédito para pessoas mais pobres já existiam, por meio da prefeitura ou mesmo de ONGs, mas mesmo assim a maioria dos moradores do Palmeiras esbarrava nos critérios, em especial na análise cadastral. De acordo com Sandra, o escape era tentar construir uma proposta que incluísse esses “excluídos”. Com um ano de discussões, finalmente foi formatado o projeto do Banco Palmas.

Os números do Instituto Banco Palmas de Desenvolvimento e Socioeconomia Solidária na realidade refletem muito pouco do verdadeiro conjunto da obra. Mesmo não existindo como uma instituição financeira convencional – na verdade é a Associação dos Moradores do Conjunto Palmeiras (Asmoconp) quem empresta e gerencia os recursos, além de sediar a entidade –, o Banco Palmas materializou em torno de si uma grande rede de cooperação social.

Inaugurado em 20 de janeiro de 1998, o Banco Palmas já surgia com um diferencial. Foram ofertadas duas linhas de crédito, uma para a produção e outra para o consumo. Microcrédito para quem queria produzir e PalmaCard para o consumo, focado nos comerciantes. Dessa forma, fomentaria-se toda a cadeia.

Segundo Sandra Magalhães “Começamos com R\$ 2 mil emprestados de uma ONG. Havia dificuldade de se obter recursos, mas nós tínhamos confiança no projeto e na sua gestão, por causa da experiência com o Prorenda”.

Segundo o Sr. Joaquim Melo, coordenador do Banco Palmas, “No primeiro dia, emprestamos tudo e ficamos lisos”. “Emprestamos para a produção e distribuímos dez cartões de crédito. Todo mundo começava com R\$ 20 e podia tirar até R\$ 100” (Sandra Magalhães). Os recursos concedidos financiaram gente como costureira, sapateiro, comerciante e também uma lanchonete, totalizando cinco pessoas e dez cartões Palmacard. A sistemática em vigor é simples. Crédito evolutivo, juro evolutivo. Para os clientes a primeira faixa, que podem sacar até R\$ 300, juros de 2%. De R\$ 301 a R\$ 500, taxa de 2,5%, sendo 3% para quem pedir entre R\$ 500 e R\$ 1.500,00.

Com todo o dinheiro na praça e novas solicitações, o Banco Palmas tratou de buscar novas fontes de recursos para serem aplicados no bairro. O sucesso da empreitada logo trouxe novas doações de outras ONGs e, após seis meses, R\$ 30 mil já haviam sido emprestados. Para conseguir crédito, o primeiro critério é ser morador o Conjunto Palmeiras e membro da Associação. Na ótica de Sandra Magalhães, não é ser um mero sócio. “Significa ter a consciência da importância e se trabalhar com os princípios da economia solidária”. A segunda exigência é ser reconhecidamente responsável. “Quem diz se você é ou não responsável são os seus vizinhos”, detalha ela. O terceiro requisito é assinar um contrato social com o banco, aceitando as regras de solidariedade local. A idéia de que o pobre paga suas contas em dia até se aplica ao projeto. Tanto que a taxa de inadimplência média é de apenas 3,3%.

A população do Conjunto Palmeiras – 30 mil habitantes – é superior a de vários municípios cearenses. Assim como uma pequena cidade (118 hectares de área), o bairro traz consigo os famigerados problemas sociais, entre eles o desemprego. Pelo desenrolar dos acontecimentos, a Asmoconp e o Banco Palmas foram identificando problemas que iam além da mera concessão de crédito.

As pequenas empreendedoras do ramo de confecções sofriam com dificuldades gerenciais. Depois de detectar o problema, optou-se por reunir 12



dessas costureiras. A elas foram ensinadas estratégias de comercialização, assim como de compra conjunta dos insumos com o objetivo de baratear os preços junto a fornecedores. Apareceu a *PalmaFashio*. “Esse tipo de estratégia agrega valor ao trabalho”, enfatiza Sandra. Em seguida, o mesmo foi feito com um grupo de artesãos, originando a *Palmart*. As duas experiências fomentaram a criação da *Palmatech*, uma escola de economia solidária. Jovens receberam treinamento e viraram consultores comunitários para economia solidária. Eles prestavam pequenas consultorias a comerciantes locais e acabaram produzindo um mapeamento do consumo e todo o bairro. Sandra afirma que assim permitiu-se “descobrir o que mais a população consumia nas áreas de vestuário, alimentação, higiene e beleza. Da mesma forma, identificamos ainda o que consumiam padarias e lanchonetes”.

Parte desses jovens consultores decidiu então colocar um novo negócio. Com o mapeamento na mão, identificou-se que havia no bairro um alto consumo de material de limpeza. Eles pediram então apoio ao banco. A Prefeitura ajudou com cursos profissionalizantes e o Sebrae norteou a criação de uma empresa. Nascia a *Palmalimp*. É a única das empresas devidamente registrada e funciona com autogestão, contando inclusive com o trabalho de um químico industrial que orienta a produção. Para sedimentar de vez a vocação de incubadora de empresas, apareceu ainda a *Palmanatus*, que produz fitoterápicos e produtos de higiene.

E não parou por aí. Entre as muitas pessoas que se dirigiam à Associação na busca por crédito, havia várias mulheres em situação de risco, ou seja, que sofrem com a violência doméstica, o alcoolismo, dependência química ou mesmo são moradoras de rua. Para Sandra, “não adiantava emprestar dinheiro a essas mulheres, era preciso primeiro tratá-las”. Durante seis meses, a *Asmoconp* viabilizou acompanhamento médico. Ao mesmo tempo, elas participaram de oficinas e estágios profissionalizantes, para aí sim terem acesso ao crédito. A Incubadora Feminina já está na sua quinta turma, com cursos de costura, artesanato e limpeza de ambientes. E a *Palma Limpeza de Ambientes*, é necessário destacar, prestar serviços à comunidade.

Mais dois projetos ainda ganharam corpo no interior da Associação. Por meio do núcleo de agricultura urbana e da *Palmoricó*, moradores do bairro recebem treinamento para o cultivo de gêneros alimentícios nos quintais de casa e aprendem

a criar corretamente galinhas-caipira. A idéia é proporcionar segurança alimentar e alternativa de geração de renda através da comercialização desses produtos na feira-livre do Palmeiras e em outros pontos da cidade.

Em paralelo a todos esses projetos, a Asmoconp impulsiona ainda estratégias de comercialização. A Feira Solidária ocorre quinzenalmente em frente à sede da Associação, que dispõe ainda de uma loja permanente, e a Feira Itinerante leva os pequenos empreendedores a trabalhar em conjunto com moradores de bairros vizinhos, como Dendê, Santa Filomena, Santa Maria e São Cristóvão.

“É muita coisa para uma associação de moradores”, dimensiona Sandra Magalhães. Essa informação é eivada de uma crítica contundente aos poderes estabelecidos, a quem cadê zelar pelos direitos dos cidadãos. “Muitas políticas são pensadas apenas nos gabinetes. Quando há a tentativa de implantação, muitas vezes não dá certo porque não se leva em conta a realidade local de cada comunidade”, assevera. Na visão dela, tudo surgiu através da necessidade e da interação da população. Junto com as pessoas da própria comunidade, as alternativas foram criadas e executadas. “Não se pode querer simplesmente pegar a nossa experiência e aplicá-la passo a passo. Existe a necessidade de se aproveitar o conhecimento adquirido, e aplicar em outra realidade somente aquilo que há de melhor”, pondera. “A experiência é importante para mostrar que a periferia tem alternativas que precisam ser transformadas em políticas públicas”. (Poder Local, Revista de Gestão e Políticas Públicas – Ano I, nº 5, outubro de 2004)

#### **4 PROGER/MTB e PRONAF/MA: Programas de Crédito Popular do Governo Federal**

A geração de emprego foi consagrada como uma das cinco metas estratégicas no Governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso, ao lado da agricultura, educação, saúde e segurança.

Fundamentada na análise de uma preocupante deterioração do emprego associada a progressiva queda do números de trabalhadores com carteira assinada, o programa “Mãos à Obra Brasil- Proposta de Governo” preconizava uma série de



ações a serem realizadas, tais como: qualificação da mão de obra; ênfase no apoio à agricultura; recuperação e expansão da infra-estrutura; habitação popular; incentivo ao turismo; e apoio às micro, pequenas e médias empresas.

A formulação e implantação do programa "Brasil em Ação-Investimentos para o Desenvolvimento", configuram-se como a expressão objetiva dos compromissos de campanha estabelecidos no documento "Mãos à Obra Brasil", cujo propósito central é o de possibilitar a retomada mais consistente do crescimento econômico associado à melhora efetiva das condições socioeconômicas da população brasileira.

Nesse propósito, o "Brasil em Ação" constitui-se num conjunto de 42 projetos distribuídos pelas áreas de transportes, educação, habitação, saneamento, energia, comunicação, agricultura, turismo, saúde e emprego.

Para a consecução de suas metas, o "Brasil em Ação" contempla o PROGER/MTb e o PRONAF/MA.

#### **4.1 Programa de Geração de Emprego e Renda do Ministério do Trabalho – PROGER/MTb**

O PROGER foi criado em 1994 pelo Ministério do Trabalho, em parceria com o CODEFAT-Conselho Deliberativo de Fundo de Amparo ao Trabalhador, tem por finalidade a promoção de ações que gerem emprego e renda, mediante concessão de linhas especiais de crédito a setores normalmente com pouco ou nenhum acesso ao sistema financeiro, como pequenas e micro-empresas, cooperativas e formas associativas de produção, além de iniciativas de produções próprias da economia informal.

A partir de 1995, o PROGER expandiu-se para a área rural, com o fim de atender micro e pequeno produtor rural visando o fortalecimento da agricultura de base familiar.

Os recursos do PROGER são provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador-FAT, cuja liberação foi autorizada pelo seu conselho gestor, o CODEFAT.

Os agentes financeiros que trabalham com o PROGER, concedendo empréstimos, são o Banco do Brasil (BB), o Banco do Nordeste (BN) e a Caixa Econômica Federal (CEF).

Os recursos do PROGER e do PROGER RURAL destinam-se basicamente, a três tipos de pessoas:

- Às que estão trabalhando de maneira informal, em pequenos negócios familiares, com possibilidade de ingressar no setor formal da economia, e, também, para profissionais recém formados, especialmente os que queiram se estabelecer em cidades do interior;
- Às que possuem micro e pequenas empresas com capacidade para crescer e aumentar a renda e o número de funcionários;
- Às que fazem parte de cooperativas e associações de produção formada por mini e pequenos produtora ou de atividades agrícolas de bases familiares, interessadas em adquirir recursos para investimento ou para custeio agrícola e pecuário.

## **PROGER RURAL**

O PROGER-RURAL disponibiliza recursos financeiros para os produtores rurais. Estes empréstimos são disponíveis para custeio e/ou investimento abrangendo a produção agrícola e a atividade pecuária (inclusive atividade pesqueira).

### **4.2 Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar do Ministério da Agricultura e do Abastecimento (PRONAF/MA)**

O PRONAF foi criado em 28/06/96 pelo Decreto 1.946, tem como finalidade promover o desenvolvimento sustentável do segmento rural constituído pelos agricultores familiares, de modo a propiciar-lhes o aumento da capacidade produtiva, a geração de empregos e a melhoria de renda.

O Ministério da Agricultura e do Abastecimento, através do Conselho Nacional do PRONAF, propicia apoio financeiro aos municípios para a implementação das ações integradas locais para o desenvolvimento rural,



possibilitando, desse modo, a execução dos respectivos Planos Municipais de Desenvolvimento Rural (PMDR).

Abrange duas linhas: crédito para a agricultura e financiamentos de projetos de infra-estrutura às Prefeituras.

A linha destinada aos agricultores tem como principais fontes de recursos o FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador), BNDES e as exigibilidades bancárias.

O PRONAF/Infra-estrutura, que utiliza recursos do Orçamento da União, financia projetos de desenvolvimento rural aos municípios.

Para ter acesso ao PRONAF, os agricultores devem explorar área inferior a quatro módulos rurais, sendo que o tamanho destes módulos varia conforme as regiões geo-econômicas do país.

Outras exigências são a de possuir, no máximo, dois empregados permanentes, ter ao menos 80% da renda bruta anual proveniente da exploração agropecuária e residir na propriedade ou em área rural próxima a ela.

## APÊNDICE D

## RELAÇÃO DOS BAIRROS POR REGIONAL

REGIONAL	BAIRROS
I	Alagadiço/São Gerardo, Álvaro Weyne, Arraial Moura Brasil, Barra do Ceará, Carlito Pamplona, Cristo Redentor, Farias Brito, Floresta, Jacarecanga, Jardim Guanabara, Jardim Iracema, Monte Castelo, Pirambu, Vila Ellery, Vila Velha. (15 bairros)
II	Aldeota, Cais do Porto, Centro, Cidade 2000, Cocó, Dionísio Torres, Dunas, Eng. Luciano Cavalcante, Guararapes, Joaquim Távora, Meireles, Mucuripe, Papicu, Praia de Iracema, Praia do Futuro I, Praia do Futuro II, Salinas, São João do Tauape, Varjota, Vicente Pinzon ( 20 bairros)
III	Amadeu Furtado, Antônio Bezerra, Autran Nunes, Bela Vista, Bonsucesso, Dom Lustosa, Henrique Jorge, João XXIII, Jóquei Clube, Padre Andrade, Parque Araxá, Parquelândia, Pici, Presidente Kennedy, Quintino Cunha, Rodolfo Teófilo (16 bairros).
IV	Aeroporto, Benfica, Bom Futuro, Couto Fernandes, Damas, Demócrito Rocha, Dendê, Fátima, Itaoca, Itapery, Jardim América, José Bonifácio, Montese, Panamericano, Parangaba, Parreão, Serrinha, Vila União(18 bairros)
V	Bom Jardim, Canindezinho, Conjunto Esperança, Conjunto Ceará I, Conjunto Ceará II, Genibau, Granja Lisboa, Granja Portugal, Jardim cearense, Manoel Sátiro, Maraponga, Mondubim, Parque Presidente Vargas, Prque Santa Rosa, Parque São José, Prefeito José Walter, Siqueira, Vila Pery (18 bairros).
VI	Aerolândia, Alagadiço Novo, Alto da Balança, Ancuri, Barroso, Cajá zeiras, Cambeba, Castelão, Cidade dos Funcionários, Coaçu, Curió, Dias Macedo, Edson Queiroz, Guajerú, Jangurussu, Jardim das Oliveiras, Lagoa Redonda, Mata Galinha, Messejana, Parque Dois Irmãos, Parque Iracema, Parque Manibura, Passaré, Paupina, Pedras, Sabiaguaba, Sapiranga/Coite (27 bairros).



**APÊNDICE E****QUESTIONÁRIO PARA AVALIAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS  
CONCEDIDOS PELO PROGRAMA DE INCENTIVOS AOS NEGÓCIOS EM  
CASA – PINC**

\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|  
Nº do questionário

**DADOS PESSOAIS E ESTRUTURA FAMILIAR DO MICROEMPREENDEDOR:**

1. Sexo: \_\_\_\_\_|

1. ( ) Masculino                      2. ( ) Feminino

2. Idade: \_\_\_\_\_|

3. Estado Civil: \_\_\_\_\_|

1. ( ) Solteiro                      2. ( ) Casado

3. ( ) Desquitado                      4. ( ) Divorciado

5. ( ) Viúvo                      6. ( ) Outra: \_\_\_\_\_

4. Escolaridade \_\_\_\_\_|

1. ( ) Analfabeto                      2. ( ) Alfabetizado

3. ( ) Fundamental 1 Incompleto                      4. ( ) Fundamental 1 Completo

5. ( ) Fundamental 2 Incompleto                      6. ( ) Fundamental 2 Completo

7. ( ) Ensino Médio Incompleto                      8. ( ) Ensino Médio Completo

9. ( ) Superior Incompleto                      10. ( ) Superior Completo

5. Número de pessoas no núcleo familiar: \_\_\_\_\_|

6. Número de pessoas que trabalham no negócio que são do núcleo familiar: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_|\_\_\_\_\_|

**ASPECTOS ECONÔMICOS DO MICROEMPREENDEDOR****RENDA:**

7. Dispõe de outras rendas fora do negócio? \_\_\_\_\_|

1. ( ) Sim                      2. ( ) Não

**(Se responder item 2, vá para a questão de nº 9)**

8. Qual a origem das rendas fora do negócio? ☐

Responda de acordo com a legenda:

1. Sim

2. Não

1. ( ) Outra atividade ☐

2. ( ) Aluguel ☐

3. ( ) Familiares trabalham ☐

4. ( ) Pensão de cônjuge ☐

5. ( ) Aposentadoria ☐

6. ( ) Outros. Qual? \_\_\_\_\_ ☐

9. Renda familiar mensal por cada membro da família:

RENDA POR PESSOA DA FAMILIA	ANTES DO FINANCIAMENTO		DEPOIS DO FINANCIAMENTO	
	DO NEGÓCIO	FORA DO NEGOCIO	DO NEGÓCIO	FORA DO NEGÓCIO
1. Proprietário	R\$	R\$	R\$	R\$
2. Membro1	R\$	R\$	R\$	R\$
3. Membro2	R\$	R\$	R\$	R\$
4. Membro3	R\$	R\$	R\$	R\$
5. Membro4	R\$	R\$	R\$	R\$
TOTAL	R\$	R\$	R\$	R\$

### INFORMAÇÕES GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO:

10. Objetivo básico: ☐

1. ( ) Ampliação      2. ( ) Criação

11. Ramo de atividade: ☐

1. ( ) Comércio      2. ( ) Indústria      3. ( ) Serviços

12. Tipo de atividade financiada: \_\_\_\_\_

13. Tempo em meses que está atuando na atividade informada:

14. Qual o valor financiado (em Reais)?



## AVALIAÇÃO ECONÔMICA DO EMPREENDIMENTO:

### 15. Dados do Desempenho Mensal:

VARIÁVEIS	SITUAÇÃO ANTES DO FINANCIAMENTO	SITUAÇÃO DEPOIS DO FINANCIAMENTO
1.Receita bruta	R\$	R\$
2.Despesas operacionais	R\$	R\$
3.Receita da família ( Aposentadoria, outras rendas)	R\$	R\$
4.Despesas familiares	R\$	R\$
5.Receita Líquida ( Lucro)	R\$	R\$

### SITUAÇÃO DO EMPREENDIMENTO QUANTO A OCUPAÇÃO DE PESSOAS

16. Qual o nº de pessoas ocupadas antes de receber o financiamento, incluindo o proprietário? \_\_\_\_\_

17. Qual o nº de pessoas ocupadas atualmente incluindo o proprietário?

18. Nº de empregos gerados, a partir do financiamento, a familiares:

19. Qual o parentesco das pessoas da questão do item anterior?

Responda de acordo com a legenda:

1. Sim

2. Não

1. ( ) Conjugue

2. ( ) Filho(a)

3. ( ) Cunhado(a)

4. ( ) Sobrinho(a)

5. ( ) Primo(a)

6. ( ) Outros. Qual? \_\_\_\_\_

20. Nº de empregos gerados, a partir do financiamento, a terceiros:

|\_|\_|\_|\_|

21. As pessoas atualmente ocupadas estão atendendo às necessidades do empreendimento? |\_|\_|

1. (    ) Sim

2. (    ) Não

22. Quais as principais razões?

---

---

---

---

### **AVALIAÇÃO GERAL DOS PRODUTOS/SERVIÇOS PRESTADO PELO EMPREENDIMENTO**

23. Após o financiamento houve aumento da quantidade de produtos/serviços prestados?

|\_|\_|

1. (    ) Sim

2. (    ) Não

**(Essa questão se aplica a quem solicitou financiamento para ampliação)**

**(Se responder item 2, vá para a questão de nº25)**

24. Houve redução de custos devido ao aumento da produtividade? |\_|\_|\_|

1. (    ) Sim

2. (    ) Não

25. Como é o preço dos produtos/serviços em relação ao preço de mercado?

1. (    ) Menor que o preço de mercado

2. (    ) Igual ao preço de mercado

3. (    ) Inferior ao preço de mercado

26. Houve/Há melhoria dos Produtos/Serviços Prestados em termos de qualidade?|\_|\_|\_|

1. (    ) Sim

2. (    ) Não

27. Houve/há diversificação dos Produtos/Serviços?

|\_|\_|

1. (    ) Sim

2. (    ) Não



## CONDIÇÕES FÍSICAS E HIGIÊNICAS DO EMPREENDIMENTO

28. Identifique as condições físicas e higiênicas, do empreendimento, segundo a sua intensidade de acordo com a legenda:

( ) Precárias    2. ( ) Razoáveis    3. ( ) Adequadas

- |                               |                      |
|-------------------------------|----------------------|
| 1. ( ) Espaço físico          | <input type="text"/> |
| 2. ( ) Instalações sanitárias | <input type="text"/> |
| 3. ( ) Condições de higiene   | <input type="text"/> |
| 4. ( ) Ventilação             | <input type="text"/> |
| 5. ( ) Iluminação             | <input type="text"/> |

## AVALIAÇÃO GERAL DO EMPREENDEDOR

29. Que tipo de anotações ou registros são realizados pelo empreendedor?

Responda de acordo com a legenda?

1. Sim                      2. Não

- |  |                      |
|--|----------------------|
| 1. ( ) Anotações diárias das mercadorias vendidas    | <input type="text"/> |
| 2. ( ) Entrada e saída de dinheiro diário da empresa | <input type="text"/> |
| 3. ( ) Controla o estoque                            | <input type="text"/> |
| 4. ( ) Não faz qualquer tipo de anotação             | <input type="text"/> |
| 5. ( ) Nenhuma das formas citadas acima. Qual? _____ | <input type="text"/> |

30. Ao final de cada mês realiza o fechamento ou balancete da movimentação de dinheiro?

1. ( ) Sim                      2. ( ) Não

**Se responder item 2, vá para a questão de nº 32)**

31. No final da realização do fechamento ou balancete da movimentação do dinheiro, em que investe?

- |                           |                              |
|---------------------------|------------------------------|
| 1. ( ) Poupança           | 2. ( ) Com gastos familiares |
| 3. ( ) No próprio negócio | 4. ( ) Outros. Citar: _____  |

32. O sr. planeja as compras das mercadorias/matérias primas do negócio?

1. ( ) Sim                      2. ( ) Não

**(Se responder item 2, vá para a questão de nº 34)**

33. Quais os itens relacionados abaixo, que são utilizados no planejamento de suas compras?

Responda de acordo com a legenda:

1. Sim

2. Não

1. (    ) Que mercadoria comprar |    |  
 2. (    ) Quanto comprar |    |  
 3. (    ) Em que condições comprar ( A prazo ou a vista) |    |

34. Faz algum investimento sem verificar a capacidade de pagamento do negócio? |    |

1. (    ) Sim

2. (    ) Não

35. Se tivesse oportunidade de obter mais dinheiro, de que forma investiria?

Responda de acordo com a legenda:

1. Sim

2. Não

1. (    ) Mercadorias |    |  
 2. (    ) Máquinas e Equipamentos |    |  
 3. (    ) Reforma do negócio |    |  
 4. (    ) Reforma da casa |    |  
 5. (    ) Ampliar a atividade |    |  
 6. (    ) Pagar dívida |    |  
 7. (    ) Outros. Qual? \_\_\_\_\_ |    |

36. Controla a retirada do dinheiro do negócio para as despesas familiares? |    |

1. (    ) Sim

2. (    ) Não

37. Faz algum tipo de divulgação do empreendimento? |    |

1. (    ) Sim

2. (    ) Não

**(Se responder item 2, vá para questão de nº 39)**

38. Qual? \_\_\_\_\_

39. Avalia a satisfação dos clientes? |    |

1. (    ) Sim

2. (    ) Não

**(Se responder item 2, vá para questão de nº 41)**

40. Como faz esta avaliação? |    |

1. (    ) Observação

2. (    ) Questionário

3. (    ) Outros. Qual? \_\_\_\_\_



41. Já fez capacitação em alguma instituição?

| |

1. ( ) Sim                      2. ( ) Não

**(Se responder item 2, vá para questão de nº 43)**

42. Qual a capacitação?

43. Que cursos de capacitação o sr. gostaria de realizar?

| |

1. ( ) Nenhuma                      3. ( ) Gerenciamento

2. ( ) Contabilidade              4. ( ) Marketing

5. ( ) Outros. Qual? \_\_\_\_\_

### QUALIDADE DE VIDA

44. Identifique as melhorias na sua qualidade de vida, segundo a sua intensidade de acordo com a legenda:

(1) Nenhuma      (2) Baixa      (3) Média      (4) Alta

1. ( ) Habitação | |

2. ( ) Aspectos Sanitários e Higiene | |

3. ( ) Alimentação | |

4. ( ) Transporte | |

5. ( ) Saúde | |

6. ( ) Educação | |

7. ( ) Econômico ( Renda e Posse de bens de consumo duráveis) | |

8. ( ) Acesso aos meios de comunicação e horas de lazer | |

45. Qual a principal razão?

(Manter a correspondência com os itens da questão anterior)

1. Habitação

2. Alimentação

3. Transporte

4. Saúde

---

5. Educação

---

6. Lazer

---

### HABITAÇÃO

46. Qual o tipo de construção da sua residência?

TIPO DE CONSTRUÇÃO	ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO	DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO
Casa de tijolo, sem reboco e piso		
Casa de tijolo com reboco e piso		

47. Qual o tipo de piso da sua residência?

TIPO DE PISO	ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO	DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO
Cimento		
Cerâmica		

### ASPECTOS SANITÁRIOS E HIGIENE

48. Qual o destino dado aos dejetos humanos?

ESPECIFICAÇÃO	ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO	DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO
Rua ou Córregos		
Fossa		
Rede de esgoto (SANEAR)		



49. Qual o destino dado ao lixo domiciliar?

<b>ESPECIFICAÇÃO</b>	<b>ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>	<b>DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>
Jogado ao solo		
Enterrado/queimado		
Coleta domiciliar pública		

50. Qual a fonte da água utilizada por sua família para uso geral?

<b>ESPECIFICAÇÃO</b>	<b>ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>	<b>DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>
Cacimba		
Poço profundo		
Cagece		

51. Qual o tratamento dado à água para consumo humano?

<b>ESPECIFICAÇÃO</b>	<b>ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>	<b>DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>
Nenhum tratamento		
Fervida		
Filtrada		
Cloro(Cagece)		
Água Mineral		

### **ALIMENTAÇÃO**

52. Que produtos você utiliza diariamente na sua alimentação

<b>PRODUTOS CONSUMIDOS/SEMANA</b>	<b>ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>	<b>DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>
Arroz		
Açúcar Cristal		
Café		
Feijão		

Farinha de Mandioca		
Farinha de Trigo		
Fubá de Milho		
Leite em Pó		
Macarrão Comum		
Sal		
Salsicha		
Óleo de Soja		
Charque		
Sardunha		
Biscoito		
Goiabada		
Ovos		

### TRANSPORTE

53. Que meio de transporte a sua família utiliza?

ESPECIFICAÇÃO	ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO	DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO
Ônibus		
Topique		
Táxi		
Moto-táxi		
Bicicleta		
Moto		
Automóvel		



**SAUDE**

54. Que tipo de serviço de saúde sua família utiliza?

<b>ESPECIFICAÇÃO</b>	<b>ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>	<b>DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>
Atendimento por postos e saúde da rede pública municipal/esstadual		
Atendimento por hospitais/clinicas conveniadas por planos de saúde		
Atendimento por hospitais/clinicas particulares		

**EDUCAÇÃO**

55. Qual a utilização de serviços educacionais pelos membros de sua família?

<b>ESPECIFICAÇÃO</b>	<b>ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>	<b>DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>
Não utiliza serviços educacionais		
Escolas da rede pública municipal/estadual		
Escolas particulares		

**POSSE DE BENS DE CONSUMO DURÁVEIS**

56. Na sua casa você possui...

<b>ESPECIFICAÇÃO</b>	<b>ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>	<b>DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO</b>
Rádio		
Ferro de passar		
Liquidificador		

Fogão a gás		
Televisor		
Geladeira		
Bicicleta		
Aparelho de som		
Guarda-roupa		
Cama		
Ventilador		
Antena Parabólica		
Vídeo-Cassete		
Telefone		
DVD		
Motocicleta		
Automóvel		

### ACESSO AOS MEIOS DE COMUNICAÇÃO E HORAS DE LAZER

57. Acesso aos meios de comunicação...

ESPECIFICAÇÃO	ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO	DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO
Rádio		
Revistas		
Jornais		
Televisão		

58. Horas de Lazer...

ESPECIFICAÇÃO	ANTES DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO	DEPOIS DO RECEBIMENTO DO FINANCIAMENTO
Clube social		
Campo de futebol		
Centro comunitário		



Grupo e dança		
Seresta		
Show		
Praia		
Outras formas		

### SATISFAÇÃO DO PROGRAMA PELOS SEUS BENEFICIADOS

59. O Sr. ficou satisfeito com o empréstimo concedido?

☐

1. (    ) Sim                      2. (    ) Não

**(Se responder item 1, vá para questão de nº 61 )**

60. Aponte as principais razões de não ter ficado satisfeito com o empréstimo concedido, de acordo com a legenda:

1. Sim                      2. Não

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| 1. (    ) Valor financiado muito baixo              | <input type="checkbox"/> |
| 2. (    ) Exigência de muita documentação           | <input type="checkbox"/> |
| 3. (    ) Demora na realização dos cursos gerencias | <input type="checkbox"/> |
| 4. (    ) Demora para a aprovação do projeto        | <input type="checkbox"/> |
| 5. (    ) Demora para sair o dinheiro               | <input type="checkbox"/> |
| 6. (    ) Juros muito alto                          | <input type="checkbox"/> |
| 7. (    ) Prazo muito curto para pagamento          | <input type="checkbox"/> |
| 8. (    ) Informações incompletas e/ou confusas     | <input type="checkbox"/> |
| 9. (    ) Participação obrigatória                  | <input type="checkbox"/> |
| 10. (    ) Falta de acompanhamento técnico          | <input type="checkbox"/> |
| 11. (    ) Falta de capital de giro                 | <input type="checkbox"/> |
| 12. (    ) Outros. Qual? _____                      | <input type="checkbox"/> |

61. Quais as vantagens de se fazer um financiamento através da SDE? ☐

Responda de acordo com a legenda: 1. Sim 2. Não

1. ( ) Participação em treinamentos gerencias ☐

2. ( ) Juros baixos ☐

3. ( ) Atendimento satisfatório ☐

4. ( ) Prazos adequados para pagamento do financiamento ☐

5. ( ) Valor do financiamento ☐

6. ( ) Dispensa de garantia ☐

7. ( ) Orientações técnicas ( acompanhamento) ☐

62. O empréstimo concedido satisfaz plenamente suas expectativas? ☐

1.( )Sim 2.( )Não 3.( )Mais ou menos

63. Qual o motivo?

---



---



---

64. Na sua opinião como tem sido pagar o financiamento? ☐

1.( ) Fácil 2. ( ) Mais ou menos fácil

3. ( ) Difícil 4. ( ) Muito difícil

65. O sr(a) tem pago as parcelas do financiamento em dia? ☐

1. ( ) Sim 2. ( ) Não

**( Se responder item 1, vá para a questão de nº 68)**

66. Quantas parcelas estão em atraso? ☐

67.Qual o motivo do atraso?

---



---

68. Na sua opinião o que será necessário para que seu negócio prospere/evolua?

Responda de acordo com a legenda: 1.Sim 2. Não

1. ( ) Mais financiamentos ☐

2. ( ) Que o mercado melhore ☐

3. ( )Treinamento gerencial ☐

4. ( ) Melhor localização ☐

5. ( ) Empregados mais qualificados ☐

6. ( ) Menos impostos ☐



7. (     ) Melhores fornecedores |\_|\_|

8. (     ) Aumentar o número e/ou qualidade das máquinas e equipamentos |\_|\_|

9. (     ) Maior participação dos Associados/Cooperados |\_|\_|

10. (     ) Outro. Qual? \_\_\_\_\_ |\_|\_|

69. Quais as perspectivas para o seu negócio nos próximos doze meses: |\_|\_|

1. (     ) Ampliar    2. (     ) Continuar como está    3. (     ) Diminuir

70. Qual o motivo?

---

---

---

---

---

---

---

---

71. Outras Observações:

---

---

---

---

---

---

---

---

Nome do entrevistador: \_\_\_\_\_

Data da entrevista: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Regional: \_\_\_\_\_

ANEXOS



## ANEXO 1

LEI Nº 10.194, DE 14 DE FEVEREIRO DE 2001.

Dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, altera dispositivos das Leis nºs 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 8.029, de 12 de abril de 1990, e 8.934, de 18 de novembro de 1994, e dá outras providências.

Faço saber que o Presidente da República adotou a Medida Provisória nº 2.082-40, de 2001, que o Congresso Nacional aprovou, e eu, Antonio Carlos Magalhães, Presidente, para os efeitos do disposto no parágrafo único do art. 62 da Constituição Federal, promulgo a seguinte Lei:

Art. 1º Fica autorizada a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, as quais:

~~I - terão por objeto social exclusivo a concessão de financiamentos a pessoas físicas e microempresas, com vistas à viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor;~~

I - terão por objeto social a concessão de financiamentos a pessoas físicas e microempresas, com vistas na viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor, podendo exercer outras atividades definidas pelo Conselho Monetário Nacional; (Redação dada pela Lei nº 11.110, de 2005)

II - terão sua constituição, organização e funcionamento disciplinados pelo Conselho Monetário Nacional;

III - sujeitar-se-ão à fiscalização do Banco Central do Brasil;

IV - poderão utilizar o instituto da alienação fiduciária em suas operações de crédito;

V - estarão impedidas de captar, sob qualquer forma, recursos junto ao público, bem como emitir títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta públicas.

Art. 2º O art. 146 e o caput do art. 294 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, com a alteração introduzida pela Lei nº 9.457, de 5 de maio de 1997, passam a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 146. Poderão ser eleitos para membros dos órgãos de administração pessoas naturais, devendo os membros do conselho de administração ser acionistas e os diretores residentes no País, acionistas ou não.

§ 1º A ata da assembléia geral ou da reunião do conselho de administração que eleger administradores deverá conter a qualificação de cada um dos eleitos e o prazo de gestão, ser arquivada no registro do comércio e publicada.

§ 2º A posse do conselheiro residente ou domiciliado no exterior fica condicionada à constituição de procurador residente no País, com poderes para receber citação em ações contra ele propostas com base na legislação societária, com prazo de validade coincidente com o do mandato." (NR)

"Art. 294. A companhia fechada que tiver menos de vinte acionistas, com patrimônio líquido inferior a R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais), poderá:" (NR)

Art. 3º O art. 11 da Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990, introduzido pelo art. 2º da Lei nº 8.154, de 28 de dezembro de 1990, passa a vigorar acrescido do seguinte § 2º, alterando-se o atual parágrafo único para § 1º e dando-se nova redação ao seu caput:

"Art. 11. ....



§ 1º Os recursos a que se refere este artigo, que terão como objetivo primordial apoiar o desenvolvimento das micro e pequenas empresas por meio de projetos e programas que visem ao seu aperfeiçoamento técnico, racionalização, modernização, capacitação gerencial, bem como facilitar o acesso ao crédito, à capitalização e o fortalecimento do mercado secundário de títulos de capitalização dessas empresas, terão a seguinte destinação:

§ 2º Os projetos ou programas destinados a facilitar o acesso ao crédito a que se refere o parágrafo anterior poderão ser efetivados:

- a) por intermédio da destinação de aplicações financeiras, em agentes financeiros públicos ou privados, para lastrear a prestação de aval ou fiança nas operações de crédito destinadas às microempresas e empresas de pequeno porte;
- b) pela aplicação de recursos financeiros em agentes financeiros, públicos ou privados, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público de que trata a Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, devidamente registradas no Ministério da Justiça, que se dedicam a sistemas alternativos de crédito, ou sociedades de crédito que tenham por objeto social exclusivo a concessão de financiamento ao microempreendedor;
- c) pela aquisição ou integralização de quotas de fundos mútuos de investimento no capital de empresas emergentes que destinem à capitalização das micro e pequenas empresas, principalmente as de base tecnológica e as exportadoras, no mínimo, o equivalente à participação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE nesses fundos;
- d) pela participação no capital de entidade regulada pela Comissão de Valores Mobiliários - CVM que estimule o fortalecimento do mercado secundário de títulos de capitalização das micro e pequenas empresas.

§ 3º A participação do SEBRAE na integralização de quotas de fundos mútuos de investimento, a que se refere a alínea "c" do parágrafo anterior, não poderá ser superior a cinquenta por cento do total das quotas desses mesmos fundos." (NR)

Art. 4º O art. 10, o caput do art. 11, o inciso II do art. 12 e o inciso II do art. 37 da Lei nº 8.934, de 18 de novembro de 1994, passam a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 10. O Plenário, composto de Vogais e respectivos suplentes, será constituído pelo mínimo de onze e no máximo de vinte e três Vogais." (NR)

"Art. 11. Os Vogais e respectivos suplentes serão nomeados, no Distrito Federal, pelo Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, e nos Estados, salvo disposição em contrário, pelos governos dessas circunscrições, dentre brasileiros que satisfaçam as seguintes condições:

....." (NR)

"Art. 12.....

II - um Vogal e respectivo suplente, representando a União, por nomeação do Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior;

....." (NR)

"Art. 37.....

II - declaração do titular ou administrador, firmada sob as penas da lei, de não estar impedido de exercer o comércio ou a administração de sociedade mercantil, em virtude de condenação criminal;



....." (NR)

Art. 5º Ficam convalidados os atos praticados com base na Medida Provisória nº 2.082-39, de 27 de dezembro de 2000.

Art. 6º Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Congresso Nacional, em 14 de fevereiro de 2001; 180º da Independência e 113º da República

Senador Antonio Carlos Magalhães  
Presidente

Este texto não substitui o publicado no D.O.U. de 16.2.2001

FONTE: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/leis\\_2001/110194.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/leis_2001/110194.htm)

**ANEXO 2****RESOLUCAO 2.874**

Dispõe sobre a constituição e o  
funcionamento de sociedades de  
crédito ao **microempreendedor**.

O BANCO CENTRAL DO BRASIL, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL, em sessão realizada em 26 de julho de 2001, tendo em vista o disposto no art. 1º da Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001,

**RESOLVEU:**

Art. 1º Estabelecer que as sociedades de crédito ao microempreendedor sujeitam-se a autorização para constituição e funcionamento e a fiscalização do Banco Central do Brasil, observadas as disposições da presente Resolução e da regulamentação em vigor.

Parágrafo 1º As sociedades de crédito ao **microempreendedor** devem ser constituídas sob a forma de companhia fechada, nos termos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e legislação posterior, ou sob a forma de sociedade por quotas de responsabilidade limitada.

Parágrafo 2º A expressão "Sociedade de Crédito ao Microempreendedor" deve constar da denominação social das sociedades de que trata o caput, vedado o emprego da palavra "banco".

Art. 2º As sociedades de crédito ao **microempreendedor**, no desempenho das atividades relativas ao seu objeto social, podem conceder financiamentos e prestar garantias a pessoas físicas, com vistas a viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, e a pessoas jurídicas classificadas como microempresas na forma da legislação e regulamentação em vigor.

Parágrafo único. As atividades referidas neste artigo podem ser realizadas por conta própria ou, mediante contrato de prestação de serviços, em nome de instituição autorizada a conceder empréstimos nos termos da legislação e regulamentação em vigor.

Art. 3º As sociedades de crédito ao **microempreendedor** podem, mediante prévia autorização do Banco Central do Brasil, ter seu controle societário exercido por Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público constituídas de acordo com a Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, desde que referidas organizações:

I - desenvolvam atividades de crédito compatíveis com o objeto social das sociedades de crédito ao **microempreendedor**;

II - não confirmem ao setor público qualquer poder de gestão ou de veto na condução de suas atividades.

Art. 4º É vedada a participação societária, direta ou indireta, do setor público no capital de sociedades de crédito ao microempreendedor.

Art. 5º As sociedades de crédito ao **microempreendedor** devem



observar, permanentemente, os seguintes limites:

I - de capital realizado e de patrimônio líquido mínimos de R\$100.000,00 (cem mil reais);

II - de endividamento de, no máximo, cinco vezes o respectivo patrimônio líquido, somadas as obrigações do passivo circulante, as coobrigações por cessão de créditos e por prestação de garantias e descontadas as aplicações em títulos públicos federais;

III - de diversificação de risco de R\$10.000,00 (dez mil reais), no máximo, por cliente, em suas operações de crédito e de prestação de garantias.

Art. 6º É facultada às sociedades de crédito ao microempreendedor a realização das seguintes operações:

I - obtenção de repasses e empréstimos originários de:

a) instituições financeiras nacionais e estrangeiras;

b) entidades nacionais e estrangeiras voltadas para ações de fomento e desenvolvimento, incluídas as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público constituídas na forma da Lei nº 9.790, de 1999;

c) fundos oficiais;

II - aplicação de disponibilidades de caixa no mercado financeiro, inclusive em depósitos a prazo, com ou sem emissão de certificado, observadas eventuais restrições legais e regulamentares específicas de cada aplicação;

III - cessão de créditos, inclusive a companhias securitizadoras de créditos financeiros, na forma da regulamentação em vigor.

Art. 7º Às sociedades de crédito ao microempreendedor são vedadas:

I - a captação, sob qualquer forma, de recursos junto ao público, bem como emissão de títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta públicas;

II - a concessão de empréstimos para fins de consumo;

III - a contratação de depósitos interfinanceiros na qualidade de depositante ou depositária;

IV - a participação societária em instituições financeiras e em outras instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.

Art. 8º Fica criado o Posto de Atendimento de Microcrédito (PAM), destinado à realização das operações de crédito de que trata o art. 2º, com as seguintes características:

I - pode ser instalado em qualquer localidade por instituições financeiras que desenvolvam as atividades creditícias referidas no caput;

II - a instalação do posto não exige aporte de capital realizado e patrimônio líquido da instituição financeira;

III - pode ser fixo ou móvel, permanente ou temporário, admitindo-se a utilização de instalações cedidas ou custeadas por terceiros;

IV - o movimento diário deve ser incorporado à contabilidade da sede ou de qualquer agência da instituição;

V - o horário de funcionamento pode ser livremente fixado pela instituição financeira;

VI - a criação e o encerramento devem ser comunicados ao Banco Central do Brasil no prazo máximo de cinco dias úteis da respectiva ocorrência.

Art. 9º As sociedades de crédito ao **microempreendedor** devem prestar informações para o sistema Central de Risco de Crédito, de que trata a Resolução nº 2.724, de 31 de maio de 2000, observados os procedimentos vigentes estabelecidos na regulamentação em vigor.

Art. 10. Fica o Banco Central do Brasil autorizado a adotar as medidas e a baixar as normas julgadas necessárias à execução do disposto nesta Resolução, podendo, inclusive:

I - alterar os limites estabelecidos no art. 5º, incisos II e III;

II - estabelecer as condições para a autorização e o funcionamento de sociedades de crédito ao **microempreendedor**;

III - fixar os critérios e os procedimentos relacionados à contabilização das operações das sociedades de crédito ao microempreendedor, bem como à elaboração e divulgação de suas demonstrações financeiras.

Art. 11. Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 12. Fica revogada a Resolução nº 2.627, de 2 de agosto de 1999, e substituídas por esta Resolução as citações constantes da Circular nº 2.964, de 3 de fevereiro de 2000, e da Carta-Circular nº 2.898, de 29 de fevereiro de 2000.

Brasília, 26 de julho de 2001

Carlos Eduardo de Freitas  
Presidente Interino

FONTE: <http://www.bcb.gov.br/>



**ANEXO 3****LEI Nº 9.790, DE 23 DE MARÇO DE 1999.**

Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências.

**O PRESIDENTE DA REPÚBLICA** Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

**CAPÍTULO I****DA QUALIFICAÇÃO COMO ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL  
DE INTERESSE PÚBLICO**

Art. 1º Podem qualificar-se como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público as pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, desde que os respectivos objetivos sociais e normas estatutárias atendam aos requisitos instituídos por esta Lei.

§ 1º Para os efeitos desta Lei, considera-se sem fins lucrativos a pessoa jurídica de direito privado que não distribui, entre os seus sócios ou associados, conselheiros, diretores, empregados ou doadores, eventuais excedentes operacionais, brutos ou líquidos, dividendos, bonificações, participações ou parcelas do seu patrimônio, auferidos mediante o exercício de suas atividades, e que os aplica integralmente na consecução do respectivo objeto social.

§ 2º A outorga da qualificação prevista neste artigo é ato vinculado ao cumprimento dos requisitos instituídos por esta Lei.

Art. 2º Não são passíveis de qualificação como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, ainda que se dediquem de qualquer forma às atividades descritas no art. 3º desta Lei:

- I - as sociedades comerciais;
- II - os sindicatos, as associações de classe ou de representação de categoria profissional;
- III - as instituições religiosas ou voltadas para a disseminação de credos, cultos, práticas e visões devocionais e confessionais;
- IV - as organizações partidárias e assemelhadas, inclusive suas fundações;
- V - as entidades de benefício mútuo destinadas a proporcionar bens ou serviços a um círculo restrito de associados ou sócios;
- VI - as entidades e empresas que comercializam planos de saúde e assemelhados;
- VII - as instituições hospitalares privadas não gratuitas e suas mantenedoras;
- VIII - as escolas privadas dedicadas ao ensino formal não gratuito e suas mantenedoras;
- IX - as organizações sociais;
- X - as cooperativas;
- XI - as fundações públicas;
- XII - as fundações, sociedades civis ou associações de direito privado criadas por órgão público ou por fundações públicas;
- XIII - as organizações creditícias que tenham quaisquer tipo de vinculação com o sistema financeiro nacional a que se refere o art. 192 da Constituição Federal.

Art. 3º A qualificação instituída por esta Lei, observado em qualquer caso, o princípio da universalização dos serviços, no respectivo âmbito de atuação das Organizações, somente será conferida às pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, cujos objetivos sociais tenham pelo menos uma das seguintes finalidades:

- I - promoção da assistência social;
- II - promoção da cultura, defesa e conservação do patrimônio histórico e artístico;
- III - promoção gratuita da educação, observando-se a forma complementar de participação das organizações de que trata esta Lei;
- IV - promoção gratuita da saúde, observando-se a forma complementar de participação das organizações de que trata esta Lei;
- V - promoção da segurança alimentar e nutricional;
- VI - defesa, preservação e conservação do meio ambiente e promoção do desenvolvimento sustentável;
- VII - promoção do voluntariado;
- VIII - promoção do desenvolvimento econômico e social e combate à pobreza;
- IX - experimentação, não lucrativa, de novos modelos sócio-produtivos e de sistemas alternativos de produção, comércio, emprego e crédito;
- X - promoção de direitos estabelecidos, construção de novos direitos e assessoria jurídica gratuita de interesse suplementar;
- XI - promoção da ética, da paz, da cidadania, dos direitos humanos, da democracia e de outros valores universais;
- XII - estudos e pesquisas, desenvolvimento de tecnologias alternativas, produção e divulgação de informações e conhecimentos técnicos e científicos que digam respeito às atividades mencionadas neste artigo.

Parágrafo único. Para os fins deste artigo, a dedicação às atividades nele previstas configura-se mediante a execução direta de projetos, programas, planos de ações correlatas, por meio da doação de recursos físicos, humanos e financeiros, ou ainda pela prestação de serviços intermediários de apoio a outras organizações sem fins lucrativos e a órgãos do setor público que atuem em áreas afins.

Art. 4º Atendido o disposto no art. 3º, exige-se ainda, para qualificarem-se como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, que as pessoas jurídicas interessadas sejam regidas por estatutos cujas normas expressamente disponham sobre:

- I - a observância dos princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade, economicidade e da eficiência;
- II - a adoção de práticas de gestão administrativa, necessárias e suficientes a coibir a obtenção, de forma individual ou coletiva, de benefícios ou vantagens pessoais, em decorrência da participação no respectivo processo decisório;
- III - a constituição de conselho fiscal ou órgão equivalente, dotado de competência para opinar sobre os relatórios de desempenho financeiro e contábil, e sobre as operações patrimoniais realizadas, emitindo pareceres para os organismos superiores da entidade;
- IV - a previsão de que, em caso de dissolução da entidade, o respectivo patrimônio líquido será transferido a outra pessoa jurídica qualificada nos termos desta Lei, preferencialmente que tenha o mesmo objeto social da extinta;



V - a previsão de que, na hipótese de a pessoa jurídica perder a qualificação instituída por esta Lei, o respectivo acervo patrimonial disponível, adquirido com recursos públicos durante o período em que perdurou aquela qualificação, será transferido a outra pessoa jurídica qualificada nos termos desta Lei, preferencialmente que tenha o mesmo objeto social;

VI - a possibilidade de se instituir remuneração para os dirigentes da entidade que atuem efetivamente na gestão executiva e para aqueles que a ela prestam serviços específicos, respeitados, em ambos os casos, os valores praticados pelo mercado, na região correspondente a sua área de atuação;

VII - as normas de prestação de contas a serem observadas pela entidade, que determinarão, no mínimo:

a) a observância dos princípios fundamentais de contabilidade e das Normas Brasileiras de Contabilidade;

b) que se dê publicidade por qualquer meio eficaz, no encerramento do exercício fiscal, ao relatório de atividades e das demonstrações financeiras da entidade, incluindo-se as certidões negativas de débitos junto ao INSS e ao FGTS, colocando-os à disposição para exame de qualquer cidadão;

c) a realização de auditoria, inclusive por auditores externos independentes se for o caso, da aplicação dos eventuais recursos objeto do termo de parceria conforme previsto em regulamento;

d) a prestação de contas de todos os recursos e bens de origem pública recebidos pelas Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público será feita conforme determina o parágrafo único do art. 70 da Constituição Federal.

Parágrafo único. É permitida a participação de servidores públicos na composição de conselho de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, vedada a percepção de remuneração ou subsídio, a qualquer título.

Art. 5º Cumpridos os requisitos dos arts. 3º e 4º desta Lei, a pessoa jurídica de direito privado sem fins lucrativos, interessada em obter a qualificação instituída por esta Lei, deverá formular requerimento escrito ao Ministério da Justiça, instruído com cópias autenticadas dos seguintes documentos:

I - estatuto registrado em cartório;

II - ata de eleição de sua atual diretoria;

III - balanço patrimonial e demonstração do resultado do exercício;

IV - declaração de isenção do imposto de renda;

V - inscrição no Cadastro Geral de Contribuintes.

Art. 6º Recebido o requerimento previsto no artigo anterior, o Ministério da Justiça decidirá, no prazo de trinta dias, deferindo ou não o pedido.

§ 1º No caso de deferimento, o Ministério da Justiça emitirá, no prazo de quinze dias da decisão, certificado de qualificação da requerente como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público.

§ 2º Indeferido o pedido, o Ministério da Justiça, no prazo do § 1º, dará ciência da decisão, mediante publicação no Diário Oficial.

§ 3º O pedido de qualificação somente será indeferido quando:

I - a requerente enquadrar-se nas hipóteses previstas no art. 2º desta Lei;

II - a requerente não atender aos requisitos descritos nos arts. 3º e 4º desta Lei;

III - a documentação apresentada estiver incompleta.



Art. 7º Perde-se a qualificação de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, a pedido ou mediante decisão proferida em processo administrativo ou judicial, de iniciativa popular ou do Ministério Público, no qual serão assegurados, ampla defesa e o devido contraditório.

Art. 8º Vedado o anonimato, e desde que amparado por fundadas evidências de erro ou fraude, qualquer cidadão, respeitadas as prerrogativas do Ministério Público, é parte legítima para requerer, judicial ou administrativamente, a perda da qualificação instituída por esta Lei.

## CAPÍTULO II

### DO TERMO DE PARCERIA

Art. 9º Fica instituído o Termo de Parceria, assim considerado o instrumento passível de ser firmado entre o Poder Público e as entidades qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público destinado à formação de vínculo de cooperação entre as partes, para o fomento e a execução das atividades de interesse público previstas no art. 3º desta Lei.

Art. 10. O Termo de Parceria firmado de comum acordo entre o Poder Público e as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público discriminará direitos, responsabilidades e obrigações das partes signatárias.

§ 1º A celebração do Termo de Parceria será precedida de consulta aos Conselhos de Políticas Públicas das áreas correspondentes de atuação existentes, nos respectivos níveis de governo.

§ 2º São cláusulas essenciais do Termo de Parceria:

I - a do objeto, que conterá a especificação do programa de trabalho proposto pela Organização da Sociedade Civil de Interesse Público;

II - a de estipulação das metas e dos resultados a serem atingidos e os respectivos prazos de execução ou cronograma;

III - a de previsão expressa dos critérios objetivos de avaliação de desempenho a serem utilizados, mediante indicadores de resultado;

IV - a de previsão de receitas e despesas a serem realizadas em seu cumprimento, estipulando item por item as categorias contábeis usadas pela organização e o detalhamento das remunerações e benefícios de pessoal a serem pagos, com recursos oriundos ou vinculados ao Termo de Parceria, a seus diretores, empregados e consultores;

V - a que estabelece as obrigações da Sociedade Civil de Interesse Público, entre as quais a de apresentar ao Poder Público, ao término de cada exercício, relatório sobre a execução do objeto do Termo de Parceria, contendo comparativo específico das metas propostas com os resultados alcançados, acompanhado de prestação de contas dos gastos e receitas efetivamente realizados, independente das previsões mencionadas no inciso IV;

VI - a de publicação, na imprensa oficial do Município, do Estado ou da União, conforme o alcance das atividades celebradas entre o órgão parceiro e a Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, de extrato do Termo de Parceria e de demonstrativo da sua execução física e financeira, conforme modelo simplificado estabelecido no regulamento desta Lei, contendo os dados principais da documentação obrigatória do inciso V, sob pena de não liberação dos recursos previstos no Termo de Parceria.

Art. 11. A execução do objeto do Termo de Parceria será acompanhada e fiscalizada por órgão do Poder Público da área de atuação correspondente à atividade fomentada, e pelos Conselhos de Políticas Públicas das áreas correspondentes de atuação existentes, em cada nível de governo.

§ 1º Os resultados atingidos com a execução do Termo de Parceria devem ser analisados por comissão de avaliação, composta de comum acordo entre o órgão parceiro e a Organização da Sociedade Civil de Interesse Público.



§ 2º A comissão encaminhará à autoridade competente relatório conclusivo sobre a avaliação procedida.

§ 3º Os Termos de Parceria destinados ao fomento de atividades nas áreas de que trata esta Lei estarão sujeitos aos mecanismos de controle social previstos na legislação.

Art. 12. Os responsáveis pela fiscalização do Termo de Parceria, ao tomarem conhecimento de qualquer irregularidade ou ilegalidade na utilização de recursos ou bens de origem pública pela organização parceira, darão imediata ciência ao Tribunal de Contas respectivo e ao Ministério Público, sob pena de responsabilidade solidária.

Art. 13. Sem prejuízo da medida a que se refere o art. 12 desta Lei, havendo indícios fundados de malversação de bens ou recursos de origem pública, os responsáveis pela fiscalização representarão ao Ministério Público, à Advocacia-Geral da União, para que requeiram ao juízo competente a decretação da indisponibilidade dos bens da entidade e o seqüestro dos bens dos seus dirigentes, bem como de agente público ou terceiro, que possam ter enriquecido ilicitamente ou causado dano ao patrimônio público, além de outras medidas consubstanciadas na  
, e na

§ 1º O pedido de seqüestro será processado de acordo com o disposto nos arts. 822 e 825 do Código de Processo Civil.

§ 2º Quando for o caso, o pedido incluirá a investigação, o exame e o bloqueio de bens, contas bancárias e aplicações mantidas pelo demandado no País e no exterior, nos termos da lei e dos tratados internacionais.

§ 3º Até o término da ação, o Poder Público permanecerá como depositário e gestor dos bens e valores seqüestrados ou indisponíveis e velará pela continuidade das atividades sociais da organização parceira.

Art. 14. A organização parceira fará publicar, no prazo máximo de trinta dias, contado da assinatura do Termo de Parceria, regulamento próprio contendo os procedimentos que adotará para a contratação de obras e serviços, bem como para compras com emprego de recursos provenientes do Poder Público, observados os princípios estabelecidos no inciso I do art. 4º desta Lei.

Art. 15. Caso a organização adquira bem imóvel com recursos provenientes da celebração do Termo de Parceria, este será gravado com cláusula de inalienabilidade.

### CAPÍTULO III

#### DAS DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS

Art. 16. É vedada às entidades qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público a participação em campanhas de interesse político-partidário ou eleitorais, sob quaisquer meios ou formas.

Art. 17. O Ministério da Justiça permitirá, mediante requerimento dos interessados, livre acesso público a todas as informações pertinentes às Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público.

Art. 18. As pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos, qualificadas com base em outros diplomas legais, poderão qualificar-se como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, desde que atendidos os requisitos para tanto exigidos, sendo-lhes assegurada a manutenção simultânea dessas qualificações, até dois anos contados da data de vigência desta Lei.

§ 1º Findo o prazo de dois anos, a pessoa jurídica interessada em manter a qualificação prevista nesta Lei deverá por ela optar, fato que implicará a renúncia automática de suas qualificações anteriores.

§ 2º Caso não seja feita a opção prevista no parágrafo anterior, a pessoa jurídica perderá automaticamente a qualificação obtida nos termos desta Lei.

Art. 19. O Poder Executivo regulamentará esta Lei no prazo de trinta dias.

Art. 20. Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 23 de março de 1999; 178<sup>º</sup> da Independência e 111<sup>º</sup> da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

*Renan Calheiros*

*Pedro Mallan*

*Ailton Barcelos Fernandes*

*Paulo Renato Souza*

*Francisco Dornelles*

*Waldeck Ornélas*

*José Serra*

*Paulo Paiva*

*Clovis de Barros Carvalho*

Este texto não substitui o publicado no D.O.U. de 24.3.1999

FONTE: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L9790.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9790.htm)



## ANEXO 4

### MEDIDA PROVISÓRIA Nº 2.172-32, DE 23 DE AGOSTO DE 2001.

Estabelece a nulidade das disposições contratuais que menciona e inverte, nas hipóteses que prevê, o ônus da prova nas ações intentadas para sua declaração.

**O PRESIDENTE DA REPÚBLICA**, no uso da atribuição que lhe confere o art. 62 da Constituição, adota a seguinte Medida Provisória, com força de lei:

Art. 1º São nulas de pleno direito as estipulações usurárias, assim consideradas as que estabeleçam:

I - nos contratos civis de mútuo, taxas de juros superiores às legalmente permitidas, caso em que deverá o juiz, se requerido, ajustá-las à medida legal ou, na hipótese de já terem sido cumpridas, ordenar a restituição, em dobro, da quantia paga em excesso, com juros legais a contar da data do pagamento indevido;

II - nos negócios jurídicos não disciplinados pelas legislações comercial e de defesa do consumidor, lucros ou vantagens patrimoniais excessivos, estipulados em situação de vulnerabilidade da parte, caso em que deverá o juiz, se requerido, restabelecer o equilíbrio da relação contratual, ajustando-os ao valor corrente, ou, na hipótese de cumprimento da obrigação, ordenar a restituição, em dobro, da quantia recebida em excesso, com juros legais a contar da data do pagamento indevido.

Parágrafo único. Para a configuração do lucro ou vantagem excessivos, considerar-se-ão a vontade das partes, as circunstâncias da celebração do contrato, o seu conteúdo e natureza, a origem das correspondentes obrigações, as práticas de mercado e as taxas de juros legalmente permitidas.

Art. 2º São igualmente nulas de pleno direito as disposições contratuais que, com o pretexto de conferir ou transmitir direitos, são celebradas para garantir, direta ou indiretamente, contratos civis de mútuo com estipulações usurárias.

Art. 3º Nas ações que visem à declaração de nulidade de estipulações com amparo no disposto nesta Medida Provisória, incumbirá ao credor ou beneficiário do negócio o ônus de provar a regularidade jurídica das correspondentes obrigações, sempre que demonstrada pelo prejudicado, ou pelas circunstâncias do caso, a verossimilhança da alegação.

Art. 4º As disposições desta Medida Provisória não se aplicam:

I - às instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil, bem como às operações realizadas nos mercados financeiro, de capitais e de valores mobiliários, que continuam regidas pelas normas legais e regulamentares que lhes são aplicáveis;

II - às sociedades de crédito que tenham por objeto social exclusivo a concessão de financiamentos ao microempreendedor;

III - às organizações da sociedade civil de interesse público de que trata a , devidamente registradas no Ministério da Justiça, que se dedicam a sistemas alternativos de crédito e não têm qualquer tipo de vinculação com o Sistema Financeiro Nacional.

Parágrafo único. Poderão também ser excluídas das disposições desta Medida Provisória, mediante deliberação do Conselho Monetário Nacional, outras modalidades de operações e negócios de natureza subsidiária, complementar ou acessória das atividades exercidas no âmbito dos mercados financeiro, de capitais e de valores mobiliários.

Art. 5º Ficam convalidados os atos praticados com base na Medida Provisória nº 2.172-31, de 26 de julho de 2001.

Art. 6º Esta Medida Provisória entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 7º Fica revogado o

Brasília, 23 de agosto de 2001; 180º da Independência e 113º da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

*José Gregori*

*Pedro Malan*

Este texto não substitui o publicado no D.O.U. de 24.8.2001

FONTE: