

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ**

**FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO,  
ATUÁRIA, CONTABILIDADE E SECRETARIADO**

**CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**MICROEMPREENDIMIENTOS E O *CREDIAMIGO* EM FORTALEZA**

**JUCILENE MARIA PAULO  
GRADUANDA**

**FORTALEZA, AGOSTO DE 1999.**

**MICROEMPREENHIMENTOS E O *CREDIAMIGO* EM FORTALEZA**

**JUCILENE MARIA PAULO**

**Graduanda**

**MÔNICA ALVES AMORIM**

**Orientadora**

Monografia apresentada à Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado, para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

**FORTALEZA – CE**

**1999**

## FOLHA DE APROVAÇÃO

Esta monografia foi submetida à Coordenação do Curso de Ciências Econômicas, como parte de requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas, outorgado pela Universidade Federal do Ceará – UFC e encontra-se à disposição dos interessados na Biblioteca de referida Universidade.

A citação de qualquer trecho desta monografia é permitida, desde que feita de acordo com as normas de ética científica.

<hr/> JUCILENE MARIA PAULO Graduanda	Média 8,0
<hr/> MÔNICA ALVES AMORIM Prof. Orientadora	Nota 8,0
<hr/> EURIPEDYS EWBANK ROCHA Membro da Banca Examinadora	Nota 8,0
<hr/> ANTÔNIO LISBOA TELES DA ROSA Membro da Banca Examinadora	Nota 8,0

Monografia aprovada em 10 de Agosto de 1999.

Dedico este trabalho a um grande exemplo de vida... Uma mulher guerreira e vitoriosa. Que sempre lutou pelos seus interesses, apesar das muitas dificuldades, mas que vem superando ao longo de sua vida, com firmeza e determinação, todas estas barreiras. Uma Mãe Divina que sempre esteve, e está, a meu lado... foram noites em claro... dedicação quase que exclusiva. E, neste momento de conquista, eu não poderia deixar de agradecer por tudo isso e ao mesmo tempo externar o meu Amor e Eterna Gratidão pela minha querida Mãe: **Júlia do Nascimento Paulo.**

## AGRADECIMENTOS

A **DEUS**, por todas as coisas e oportunidades que Ele permitiu que eu pudesse desfrutar ao longo dessa minha caminhada.

Aos meus pais, **Raimundo Cosmo Paulo e Júlia do Nascimento Paulo**, que estão sempre do meu lado, respeitando sempre que possível as minhas ideologias. E participaram ativamente de minha evolução humana.

Aos **meus irmãos** que estão sempre por perto, nos momentos em que preciso, e também naqueles que desejo ficar sozinha.

A professora **Mônica Alves Amorim**, pelas as sugestões e incentivo oferecidos ao longo da elaboração e finalização deste trabalho.

Aos professores, **Eurípedys Ewbanck Rocha e Antônio Lisboa Teles da Rosa**, por terem contribuído diretamente na minha formação e por estarem compondo a banca examinadora deste trabalho.

A todas as amizades conquistadas dentro do mundo acadêmico, em especial: **Ingrid**, a Soraya; **Tânia**, a Militão; **Marluce**, 'tô mal' e **Verizângela Colares** pela amizade sincera e os vários momentos de descontração.

E aos demais **professores**, que participaram da minha formação acadêmica, os co-responsáveis por esta conquista.

Ao **Ednardo**, gerente da Agência do CREDIAMIGO em Fortaleza pelas as informações, competência e paciência de ter prontamente me atendido.

A aqueles que povoaram o meu coração, e extraíram dele o mais puro dos sentimentos . . .

## **RESUMO**

Este trabalho tem como objetivo fazer uma abordagem sobre a trajetória do Microcrédito, e em especial em Fortaleza. É tratado no mesmo, o comportamento dos potenciais tomadores de crédito, as condições para que o mesmo seja auferido, enfim é traçado o perfil dos microempreendedores usuários do microcrédito. Na tentativa de expressar de forma mais clara o objetivo deste trabalho, usamos o CREDIAMIGO - produto do Banco do Nordeste como um exemplo do microcrédito em Fortaleza.

## SUMÁRIO

<b>Dedicatória</b> .....	III
<b>Agradecimentos</b> .....	IV
<b>Resumo</b> .....	V
<b>Capítulo 1 - Introdução</b> .....	5
<b>Capítulo 2 - Microempreendimentos</b> .....	7
2.1 - Formalmente Informais.....	7
2.2 - Algumas Barreiras aos Pequenos Negócios.....	9
2.3 - Pequenos Negócios: Uma Opção Contra o Desemprego.....	10
2.4 - Dinâmica Organizacional do Pequenos Negócios.....	12
2.4.1 - Vantagens Competitivas dos Pequenos Negócios.....	12
2.4.2 - Problemas Enfrentados pelos Pequenos Negócios.....	15
2.4.3 - Parcerias entre microempreendedores: benefícios.....	17
<b>Capítulo 3 - Microcrédito</b> .....	18
3.1 - Breve Histórico.....	18
3.2 - Microcrédito: Alguns Conceitos.....	19
3.3 - Usuários do Microcrédito.....	23
3.4 - Alguns Elementos Fundamentais para o Êxito do Microcredito... ..	24
3.4.1 - Agências de Fomento.....	25
3.4.2 - Constituição de Um Grupo Solidário.....	26
3.4.3 - Confiança entre os Membros do Grupo.....	27
3.4.4 - Trocas de Experiências.....	28
<b>Capítulo 4 - CREDIAMIGO - Um Exemplo</b> .....	29
4.1 - O que é o CREDIAMIGO?.....	29
4.2 - Condições de Financiamento.....	30
4.3 - Objetivos e Metas do Programa.....	31
4.4 - CREDIAMIGO em Fortaleza.....	32
<b>Capítulo 5 - Credor é (e) Amigo?</b> .....	34
<b>Capítulo 6 - Conclusão</b> .....	37
<b>Capítulo 7 - Referências Bibliográficas</b> .....	39

## CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO

O microempreendimento, como bem escreveu o jornalista Luís Eduardo Galvão,<sup>1</sup> é 'trabalho de formiga' que se multiplica por todo o país com o aval de associações de classe, na forma de iniciativas individuais, familiares e cooperativas, rurais ou urbanas, com ênfase no setor de comércio e serviços.

Segundo o IBGE, em 1995, os microempreendimentos eram em torno de 75% dos estabelecimentos existentes no país, a maior parte na informalidade, que hoje abriga 55% dos 68 milhões de trabalhadores brasileiros. Estima-se que 25% da população economicamente ativa (12,5 milhões de brasileiros) têm como fonte de trabalho e renda o pequeno negócio, aqui chamado de microempreendimento.

Estes microempreendedores não possuem capital suficiente para gerirem seus negócios, precisam tomar emprestado para pagar com juros bem mais elevados do que os de mercado, e geralmente tem nos agiotas seus principais credores. Com o advento do microcrédito fornecido por órgãos públicos que em sua maioria, são bancos de desenvolvimento, como por exemplo o Banco do Nordeste - através do programa CREDIAMIGO - este segmento da economia passa a contar com o apoio de uma instituição financeira .

Este será o enfoque deste trabalho que tentará relacionar a necessidade de incrementar políticas e programas de desenvolvimento para pequenos negócios sobre a ótica do acesso ao crédito, ou melhor ao microcrédito.

---

<sup>1</sup> Revista Rumos. Ano 22, N. 155, Dez/98.

Pensando na necessidade destes microempreendedores estes pequenos financiamentos são considerados suficientes, dado o tamanho físico de seus negócios e a prioridade imediata de capital de giro ou capital de trabalho.

Outro ponto aqui tratado é quem se beneficia destes empréstimos, se realmente é tão oneroso para as instituições financeiras. Tentamos fazer um paralelo de beneficiamento entre credor e tomador de crédito, e já garantimos de antemão que são mútuo os benefícios. De um lado, ficam os microempreendedores que necessitam de capital de giro, e do outro os credores de microcrédito são instituições financeiras que não atuavam neste mercado promissor, pois viam neste um alto grau de risco e poucas garantias.

Outro fato de suma importância neste trabalho é o associativismo, que se dá entre esses pequenos negociantes, que percebem neste tipo de relacionamento em conjunto mais vantagem para eles, já que a experiência de muitos deles isoladamente não é muito frutífera dada as suas estruturas físicas.

O microempreendimento está ganhando fôlego, conquistando espaço e importância econômica cada vez maiores. Graças a eles mantêm-se e até se ampliam postos de trabalho, pois é sua característica utilizar processos de produção intensivos em mão-de-obra. Os microempreendimentos produtivos também criam novas formas de produção e de trabalho, e são apontadas como a alternativa mais solidária de organização econômica e social. E, é com o intuito de demonstrar tais aspectos que tentaremos construir este trabalho.

## **CAPÍTULO 2 - MICROEMPREENDIMENTOS**

### **2.1 – FORMALMENTE INFORMAIS**

A promoção de pequenos negócios surge como uma política adequada para dar oportunidade de ganhos à crescente força de trabalho que não encontra emprego no chamado setor formal da economia. A cada dia que passa, mais pessoas estão se engajando no chamado mercado informal, em busca de meios para garantir a sobrevivência própria e de seus entes.

Segundo a Legislação Brasileira, lei do Fundo de Aval 9.531/97, é considerada micro empresa aquelas que possuem uma receita bruta anual de até R\$ 720 mil, o que também se aplica as pequenas empresas, não havendo distinção entre as mesmas segundo tal lei.

Já para a Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) são consideradas pequenas empresas aquelas engajadas nos setores manufatureiros ou de serviços, formais ou informais, com até 100 trabalhadores.

No entanto, neste trabalho consideraremos microempreendimentos empresas de pequeno porte que estejam ou não inseridas no mercado formal, em sua maioria são integrantes ativas da economia informal.

O Setor Formal inclui pelo lado da demanda de mão-de-obra, os postos ocupacionais disponíveis nas empresas organizadas e nos serviços pessoais requeridos pelos estratos de maiores rendas. Pelo lado da oferta, compreende as

pessoas mais qualificadas ou com maior experiência dentro de cada categoria profissional<sup>2</sup>.

O Setor Informal - neste lado da economia concentram-se os ocupados que em geral não exercem sua atividade nas empresas organizadas e constitui o resultado visível do excedente relativo da força de trabalho. Neste setor inclui-se a maior parte dos trabalhadores por conta própria, o serviço doméstico e os ocupados (patrões ou empregados) em empresas pequenas, não organizadas formalmente.<sup>3</sup> Em outras palavras, o Setor Informal é fruto do excedente de mão-de-obra não absorvido pelo setor formal.

Segundo estimativas do IBGE, o setor informal contribui em 8% do PIB (Produto Interno Bruto) - o total de bens e serviços produzidos no país em 1997. Onde o número de brasileiros nesta situação no mesmo ano atingiu 12,87 milhões de pessoas, o que equivale a 25% da população ocupada do país. Já para o Nordeste o percentual no mesmo período foi de 27% da população ocupada. O Ceará detendo um percentual de 13% e Fortaleza ficando com 26%.

A questão da informalidade é no mínimo uma situação contraditória, dada que é reconhecida como tal pelos órgãos que tratam do assunto formalmente como IBGE, IPEA, SEBRAE entre outros. Tais órgãos, mesmo dadas as dificuldades estimam percentagens de concentração da economia informal e inferem análises baseadas em tais expectativas.

---

<sup>2</sup> SOUZA, Paulo Renato. Emprego, salários e renda. Pag. 130-131.

<sup>3</sup> Ibidem.

## 2.2 - ALGUMAS BARREIRAS AOS PEQUENOS NEGÓCIOS

Dada a concepção do Sistema Capitalista, altamente competitivo onde as grandes empresas se sobrepõem aos pequenos impiedosamente, dadas as vantagens comparativas. Os obstáculos são muitos. As barreiras se erguem sobre fortes alicerces.

Os obstáculos que se antepõem as pequenas empresas compreendem: o acesso de matéria-prima, insumos em abundância ou pelo menos suficientes a produção, o que ocorre freqüentemente devido a dificuldade de aquisição de matéria-prima no atacado, por falta de recursos, limitações de espaço físico e por trabalharem isoladamente, dada sua própria constituição natural.

Um segundo obstáculo é quanto a utilização de tecnologias, que na maioria dos casos precisam serem adquiridas fora (importadas) ou por apresentarem custos de aquisição altíssimos, não compatíveis com a realidade destes microempreendedores. É importante ressaltar também o acesso aos mercados, ou seja fica muito difícil a conquista de uma fatia do mercado capitalista competitivo, que além de já possuir uma clientela conquistada, usa-se de seus potenciais tais como marca conhecida, *marketing* e produção em grande escala.

E, por último, temos a falta de acesso direto a financiamentos, que é o principal objetivo deste estudo. Os bancos não depositam muita credibilidade em empréstimos de pequeno porte dado o alto risco desta operação e os altos custos de processamento de inúmeros pequenos empréstimos. Este é o enfoque central deste trabalho.

Segundo Vinícius Lummertz, diretor-técnico do SEBRAE, as micro e pequenas empresas no Brasil, e principalmente no Nordeste, são politicamente muito fracas. Elas são desestruturadas nas suas representações, fundamentalmente porque não têm o básico: a estruturação setorial, que é o amálgama e fortalece os elos de interesse que fazem com que surjam soluções adequadas. E no âmbito da generalidade, é muito difícil organizar um movimento de reestruturação, porque as empresas acabam sofrendo muito.

### **2.3 - PEQUENOS NEGÓCIOS: UMA OPÇÃO CONTRA O DESEMPREGO**

A cada dia que passa cresce assustadoramente o número de desempregados no Brasil. Segundo estatísticas da Folha de São Paulo de 2/2/99, é de 7,7% da população, e percebemos que por outro lado a economia informal se expande. Segundo a Gazeta Mercantil a taxa de desemprego para Fortaleza neste mesmo período foi de 12,84% de PEA, muito alta vale salientar.

O investimento nos pequenos negócios é o caminho mais curto para reduzir os índices de desemprego. Tal informação é do superintendente do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do estado do Ceará (Sebrae-CE), Régis Cavalcante Dias, que aponta o crescimento dos setores de comércio e serviços em Fortaleza, enquanto nos municípios do interior continua sendo a indústria.

Criar novos postos de trabalho é de suma importância para o crescimento de uma nação, no entanto é necessário também investir em qualificação profissional, pois a curto prazo, a situação estará quase que solucionada, mas a longo prazo tem todo arcabouço competitivo onde as vantagens comparativas falam mais alto, ou seja o processo de transformação tecnológico é contínuo, não cessa.

Vale salientar, ainda, que o desemprego se dar devido a diversos fatores dentre eles: a própria dinâmica do mercado de trabalho, que produz a rotatividade da mão-de-obra. Por conta da velocidade do mercado, muitos profissionais não conseguem acompanhar estas mudanças.

A terceirização de serviços e produtos é a grande chance das micro, e até pequenas, empresas firmarem-se no mercado aproveitando as brechas das grandes indústrias ou até mesmo servindo de suporte estratégicos para aquelas.

O papel do pequeno negócio na geração de empregos é enorme. Não só dele como também do artesão, do autônomo, e de todas as formas empreendedoras de o indivíduo se auto-sustentar, auto-solucionar-se, não mais esperando emprego da grande organização ou do estado. E é essa uma tendência mundial inexorável, que não exclui o Brasil, e que vai ensejar nas pessoas uma mudança de percepção.

Esta mudança passa pelo âmbito educacional, ou seja mudanças de mentalidade e formação de competências, para que quando as pessoas envolvidas neste contexto forem enfrentar o mercado, tenham o mínimo de segurança e um certo nível de independência.

#### **AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL**

- 4,5 milhões de estabelecimento
- 48% da produção nacional
- 98,5% das empresas existentes no país
- 95% das empresas do setor da indústria
- 99,1% das empresas do comércio
- 60% da oferta de emprego
- 42% do pessoal ocupado na indústria
- 80,2% dos empregos no comércio
- 63,5% da mão-de-obra do setor de serviços
- 21% do PIB (ou R\$ 189 bilhões) – estimativas formais.

Fonte: SEBRAE - 1998.

No quadro acima, temos uma ligeira idéia da importância das micro e pequenas empresas no contexto nacional. E, podemos observar que é bastante expressiva e significativa a participação das mesmas na economia Brasileira, sendo responsável, sendo o SEBRAE, por 1/5 do PIB nacional em 1998, o que equivale a mais ou menos R\$ 189 bilhões.

## **2.4 - DINÂMICA ORGANIZACIONAL DOS PEQUENOS NEGÓCIOS**

### **2.4.1 - VANTAGENS COMPETITIVAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS**

As micros empresas apresentam muitas vantagens com relação às grandes empresas concorrentes, pois, além do fato de estarem em contato mais próximo e permanente com seus diversos públicos (clientes, funcionários, fornecedores, etc.), podem manter melhor relacionamento a nível individual com esses elementos, o que é praticamente difícil de suceder com as grandes companhias, ou empresas. Em nível de macroanálise segundo SILVA (1998):

- "As micro e pequenas empresas utilizam tecnologia simples podem ajustar-se mais agilmente ao meio social e cultural de um país em desenvolvimento e podem estabelecer, com maior facilidade, vínculos com setores não-manufatureiros e assim. evitar a dualidade de atividades que ocorre normalmente nas grandes unidades;
- O desenvolvimento das empresas menores contribui para a participação mais ampla. Em termos de benefícios e decisões econômicas(geração de emprego, diversidade de produto,...);
- As micro e pequenas empresas, com frequência, podem servir melhor os mercados limitados ou tipicamente fragmentados, em muitos países em desenvolvimento, se comparadas com as grandes organizações;
- O desenvolvimento das micro e pequenas empresas facilita a dispersão da atividade fabril e pode contribuir assim para reduzir o desequilíbrio regional, a concentração urbana e os efeitos ambientais adversos."

As micro e pequenas empresas de prestação de serviços são também numerosas e muito variadas tecnicamente. Tais firmas são responsáveis em prestar serviços para os seus clientes. Estes serviços não compreendidos como bens tangíveis, são demandados em larga escala e envolvem uma variedade muito grande de atividades, onde as principais categorias são:

- Serviços prestados por médicos, dentistas, consultores, contadores e outros profissionais liberais;

- Serviços prestados por eletricitas, encanadores e mecânicos em geral;
- Serviços prestados por barbeiros, cabeleireiros, manicuras, etc.

Ao tratar do dimensionamento das empresas, considera-se que mesmo que os objetivos sejam semelhantes para os negócios pequenos e grandes, os meios para alcançá-los podem ser bem diversos, de vez que os idênticos princípios de operação podem abranger instrumentos operacionais distintos; em outras palavras, reconhece-se que os problemas, sob algumas circunstâncias, podem ser os mesmos, apesar de as soluções exigirem metodologias diferenciadas.

A grande organização normalmente dispõe de recursos de toda a ordem, o que lhe permite transpor obstáculos e dificuldades estruturais e conjunturais; simultaneamente, desenvolve-se em um mercado, na maioria das vezes estável, produzindo em massa, certos bens padronizados e modelos simplificados. Convém ainda admitir que, mediante seus investimentos de capital, os negócios maiores tem condições favoráveis de adquirir equipamentos e tecnologia mais atualizados e aperfeiçoados durante um longo período de desenvolvimento, além de contar com adequados canais de distribuição para escoar seus produtos.

Por outro lado, a posição da micro e pequenas empresas é de certa forma desigual, pois na maioria dos casos, não pode usufruir de volumosos investimentos de capital para incrementar suas atividades e funções empresariais. Contudo, percebe-se que o progresso das micro não depende do fator dimensão, mas do aproveitamento efetivo de seus talentos e aptidões específicos; na verdade,

tem-se de adquirir que os mesmos princípios de administração que se aplicam as entidades maiores são operacionalizáveis nas de porte inferior (SILVA, 1998).

#### **2.4.2 - PROBLEMAS ENFRENTADOS PELOS PEQUENOS NEGÓCIOS**

- Problemas referentes à escassez do capital de giro e financiamento;
- Problemas referentes à escassez de matéria-prima e/ou sua baixa qualidade;
- Problemas derivados da instabilidade do mercado consumidor interno e externo;
- A falta de mão-de-obra especializada;
- Problema derivado da falta de garantia para financiamento;
- Excessiva centralização administrativa;
- Elevação em escala acelerada dos encargos trabalhistas;
- Carência de apoio direto de organismos oficiais de fomento industrial;
- Dificuldades de acompanhamento das mudanças freqüentes da gestão da política fiscal na esfera federal e dos estados;
- Problemas derivados de desconhecimento total ou parcial dos diversos fundos oficiais de financiamento e sua sistemática de operações;
- Burocracia e complexidade de legislação fiscal, principalmente no tocante ao sistema de auto-lançamento das obrigações fiscais e parafiscais;
- Dificuldades creditícias na obtenção de financiamento, quer para capital de giro, quer para investimento devido principalmente a falta de garantias, o risco os custos administrativos;

- Falta de capacidade gerencial, na administração e organização dos vários setores de suas atividades;
- Estrutura organizacional inadequada, não constituindo uma administração capaz de garantir melhor aproveitamento dos recursos da empresa e das oportunidades do mercado;
- A maioria das funções administrativas são concentradas na pessoa do dirigente máximo, existindo um insignificante grau de delegação e de descentralização administrativa;
- A divisão de tarefas é feita de forma imprecisa e quase sempre improvisada; essa improvisação se reflete no grau de capacidade ociosa dos equipamentos, atraso nas entregas, insuficiência de estoques, baixo controle de qualidade, limitação de espaço;
- Incapacidade de obtenção recursos através de linhas de crédito oficial; em consequência, ocorre permanente dificuldade de obtenção de crédito bancário, porque o pequeno industrial geralmente não possui patrimônio próprio, utilizando-se de prédios alugados, e não desfrutando de tradição e conceito no setor financeiro;
- Sérios problemas para colocar seus produtos em um mercado cada vez mais competitivo e exigente, por não contar com recursos técnicos e financeiros que permitam desenvolver novas técnicas de comercialização;
- Os equipamentos, as técnicas e os processos de produção das micros e pequenas são, na maioria, obsoletos e acarretam custos operacionais excessivos e baixa qualidade dos produtos.

As tendências mundiais tais como: inovações tecnológicas; novas formas de administração; mercado mais competitivo; escassez de recursos

materiais, humanos e financeiros; abertura dos mercados internacionais; produtos com menores preços e melhor qualidade, enfim empresas mais bem preparadas. Este é o grande desafio para os microempreendedores nesta virada de milênio.

Uma opção seria a parceria entre estas micro e pequenas empresas para investir em P&D - pesquisa e desenvolvimento - dividindo assim custos e benefícios. Através da ação em grupo, coletivamente, pequenos empreendimentos buscam reduzir seus custos e obter ganhos de competitividade ou de produtividade, adotando uma maior escala de produção, ou de outras formas. Até mesmo, empresas de ramos diferentes, mas com atividades complementares, também podem formar parcerias, como bem ilustra o livro: 'Clusters como uma estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará'.<sup>4</sup>

#### **2.4.3 – PARCERIAS ENTRE MICROEMPREENDEDORES: BENEFÍCIOS**

- Redução dos custos da matéria-prima ou da mercadoria comprada, pelo aumento do poder de negociação;
- Aquisição de crédito em parceria com outros microempreendedores, junto as linhas de crédito formal (bancários, principalmente);
- Uso de equipamentos ou tecnologias presentes nas grandes empresas;
- Atendimento a grandes pedidos, superiores à capacidade individual;
- Redução dos custos e melhoria de uma série de serviços;
- Acesso a informações, conhecimentos, tecnologias que normalmente são privilégios das grandes empresas, através de treinamento e consultoria coletiva;

- Possibilidade de colocar a disposição do cliente alguns produtos que, hoje, só são adquiridos por grandes compradores em quantidades muito superiores às necessidades da pequena empresa;
- Atendimento por fornecedores, autoridades, etc., como cliente preferencial, mesmo sendo pequena empresa;
- Atendimento por parte das lideranças empresariais;
- Acesso a novos mercados e/ou clientes;
- Melhoria da quantidade de seus produtos e da sua competitividade;

Em suma, tais parcerias trariam como principal resultado, o fortalecimento dos pequenos negócios. Fazendo assim surgir uma esperança de dias melhores.

## **CAPÍTULO 3 - MICROCRÉDITO**

### **3.1 - BREVE HISTÓRICO**

A história do microcrédito começou em 1974, em Bangladesh, quando o professor Muhammad Yunus, ao emprestar U\$\$ 27 a 42 famílias de uma aldeia, libertou-as da exploração dos agiotas locais. Os empréstimos foram todos pagos. Em 1983 fundou um banco especializado em conceder microcrédito no meio rural, o Banco Grameen, que opera hoje em 37 mil localidades, tendo 94% da sua clientela composta por mulheres. Em 1995 o seu volume dos empréstimos, de

U\$\$ 160 cada um, era de U\$\$ 1 bilhão e a inadimplência era de 3%, muito inferior à dos bancos tradicionais, embora cobrasse juros bem maiores que os de mercado. Yunus tornou-se mundialmente famoso e ficou milionário.

No Brasil a primeira instituição de microcrédito, a Porto Sol, foi criada pela prefeitura de Porto Alegre quando o prefeito era Tarso Genro. O BNDES tem financiado outras, inclusive na favela da Rocinha, Rio de Janeiro, mas o movimento percorre uma trajetória muito lenta. Beatriz Azevedo, diretora encarregada da parte social do banco, diz que a dificuldade maior é encontrar instituições tecnicamente preparadas para repassar o dinheiro e controlar os pagamentos, devido ao caráter excepcional do micro empréstimo, prazos curtos e as condições de pagamento.

Atualmente a principal experiência brasileira, e em particular em Fortaleza, é a do CREDIAMIGO do Banco do Nordeste, que fez 84 mil empréstimos através de 51 das suas 174 agências no ano passado, pretende fazer 155 mil este ano e, dentro de mais quatro anos, chegar a 680 mil operações, envolvendo R\$ 1 bilhão.

### **3.2 - MICROCRÉDITO: ALGUNS CONCEITOS**

Nesta última década, tem sido intensas as discussões sobre políticas e estratégias voltadas para o apoio as micro e pequenas empresas, principalmente devido a geração de emprego que estes empreendimentos criam. Uma destas é a concessão de crédito popular, também chamado de microcrédito ou microfinanciamento.

Define-se o microcrédito como sendo o financiamento e a assessoria prestados aos empresários da economia informal, donos de microempreendimentos dos níveis de subsistência, acumulação simples e acumulação ampliada, os quais não dispõem das garantias tradicionais exigidas pelo setor financeiro (Manual Básico – CREDIAMIGO, 1998).

Microcrédito é um programa que funciona de acordo com as regras de mercado e opera com uma linha de financiamento diferente da observada normalmente no Brasil.<sup>5</sup> É um programa muito difundido em países da América Latina e da Ásia e apresenta os seguintes princípios e características (ROSA, 1998):

- "Objetiva atender àqueles microempresários que estão fora do mercado formal de crédito, porque não corresponder às exigências de documentos, não têm garantidas reais e o tamanho do negócio está aquém do exigido pelos programas oficiais de financiamento. Assim, suas principais fontes de financiamento são agiotas ou o fornecedor, que em geral cobram juros muito elevados;
- Sua estrutura e tecnologia são adequadas à concessão de empréstimo de pequeno valor, para um grande número de clientes, e dispõe de mecanismos facilitadores de liberação de recursos e recebimento de pagamentos. Atende a clientes com poucos investimentos fixos e curto ciclo dos negócios, tornando factível a programação de

---

<sup>5</sup> Rosa, Antônio Lisboa Teles da - Microcrédito: Possibilidades e limitações - Ren, v. 29 n. especial, p. 615-633, julho 1998.

pagamentos dos compromissos em periodicidade inferior ao mês; quinzenal ou semanal, por exemplo;

- No caso dos bancos tradicionais, as exigências de cadastro, reciprocidade, garantias, avalista, balanço etc., tendo em vista reduzir a incerteza e o risco de inadimplência, refletem-se em elevados custos administrativos e em uma estrutura cara e pesada. Já o sistema em discussão tem uma estrutura apropriada aos mecanismos e formas de atuação entre microempresários, tornando-a leve e de baixos custos por unidade de financiamento;
- É um programa de empréstimos simplificados, com o mínimo de burocracia e sem exigências de garantias reais. Apenas é desejável que o negócio tenha potencial de se manter e crescer com um impulso inicial, ou seja, tenha viabilidade financeira;
- São cobradas taxas de juros compatíveis com o mercado, próximas das cobradas pelos bancos tradicionais e menores do que as dos agiotas e fornecedores;
- Uma das estratégias de funcionamento do programa é através de funcionamento de empréstimos solidários, onde um grupo que mantém um certo relacionamento e interação assume a garantia de que o devedor pagará o empréstimo, ou seja, é um tipo de crédito que conta com o aval de diversas pessoas do relacionamento do usuário. Este é um dos principais mecanismos de motivação ao pagamento dos compromisso assumidos;

- Trabalha com clientes de baixa renda, mantendo uma relação de respeito mútuo, sem criar constrangimentos, embaraços ou qualquer outra atitude de desconfiança ou falta de clareza sobre os propósitos da instituição e do produto oferecido;
- É um sistema rotativo e cumulativo, isto é, usuário, ao adquirir o primeiro empréstimo e pagá-lo, estará habilitando-se a obter empréstimos maiores, até o momento em que alcance um patamar que o capacite a participar de programas maiores. É aí que ele se desvincula do microcrédito, pois ele já se expandiu o suficiente para se integrar ao mercado formal de crédito."

A utilização de tecnologias apropriadas leva o Banco Popular a dispor de uma estrutura de funcionamento que permite maior rapidez na análise, aprovação e liberação de financiamentos, além de fornecer um produto diferenciado, de acordo com as características do usuário.

Microcrédito como foi apresentado até então, é uma linha de financiamento com metas de atingir aos microempreendedores que estejam inseridos ou não no chamado setor formal da economia. Podemos até falar em crédito democrático, já que as referências patrimoniais padrões (bens tangíveis) não são os parâmetros de decisão de investimento.

É salutar, afirmamos que o microfinanciamento ajuda a integrar os microempreendedores a cadeia produtiva, já que oferece oportunidades de incrementar pequenos negócios que necessitam principalmente de capital de giro.

### 3.3 - USUÁRIOS DO MICROCRÉDITO

De modo geral os potenciais usuários, são os micro empreendedores que estão marginalizados no setor informal, envolvendo de modo três categorias encontradas em estudos tais como apresenta ROSA (1998):

- "Os ocupados no setor: assalariados ou não, prestadores de serviços domésticos etc., cuja abordagem analítica deve direcionar os estudos para a oferta de mão-de-obra, enquanto a unidade de observação utilizada é, em geral, a família de baixa renda;
- As unidades produtivas com estabelecimentos, com ponto fixo, sem ponto fixo, etc. Envolve as microempresas. O limite de tamanho que separa o segmento formal do informal é bastante nebuloso;
- As unidades consumidoras de bens ou serviços produzidos e/ou comercializados através do setor informal. Neste enfoque, a unidade de observação é a família, mas não necessariamente a de baixa renda, e parte do setor público e das unidades produtivas formais."

O raciocínio desenvolvido acima estabelece uma relação nebulosa, que determina uma certa superposição entre as unidades produtivas formais e informais. Na verdade, as informais são um subsistema de um sistema maior e estão mais ou menos subordinadas ao núcleo central da economia, as unidades

produtivas formais, que contam com um mercado mais estável e lutam para ampliá-lo, avançando sempre que a demanda cresce o suficiente para justificar seus investimentos. Por outro lado, as unidades informais atuam, predominantemente, nas margens do mercado.

Os microempreendedores atendidos nessa nova tendência de financiamento são geralmente caracterizados por uma disponibilidade mínima de capital fixo, utilizam poucos trabalhadores, geralmente familiares ou assalariados não registrados, e participam diretamente da produção sem se caracterizarem como assalariados. Muitas vezes dispõem de instalações de aparência pouco sólida, semipermanente, temporárias ou móveis, como é o caso dos ambulantes.

### **3.4 – ALGUNS ELEMENTOS FUNDAMENTAIS PARA O ÊXITO DO MICROCRÉDITO**

Como em todo processo, e o microcrédito não foge a regra, há requisitos básicos a serem observados e ressaltados como é o caso dos elementos:

- a) agências de fomento – órgão gerenciador e controlador das aquisições de crédito;
- b) a constituição dos grupos solidários para a solicitação do financiamento;
- c) a confiança entre este grupo é o elemento mais forte de todos, pois caso não exista esta relação de confiança entre o grupo, será difícil a constituição e permanência do mesmo;
- d) e por último é importante que se ressalte a troca de experiência entre o grupo, pois através dos erros e acertos dos companheiros de grupo vai depender o sucesso do mesmo como um todo.

### 2.4.1 - AGÊNCIAS DE FOMENTO

O êxito do microcrédito como um instrumento de promoção da economia local, emprego e renda depende do projeto de desenvolvimento que o país vier a adotar e do compromisso com a expansão do mercado interno.

Os bancos de desenvolvimento tem um importante papel nessa nova estruturação da história política-econômica do país. É necessário fazer valer o título de agências de fomento, não só para as grandes empresas como também para as pequenas e micros.

No âmbito nacional – além do BNDES, Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal – o SEBRAE também atua com microcrédito. Mantém o Programa de Emprego e Renda (PRODER), já tendo atendido desde de 1994 até outubro de 1998, 1.598 municípios, onde 36,59% deles situados no Nordeste. O programa já criou e ampliou 9,6 mil empregos.<sup>6</sup>

O Banco do Nordeste conta, desde março de 1997, com o programa CREDIAMIGO, hoje estendido a 50 cidades nordestinas, somando 20 mil operações de microcrédito, o equivalente a R\$ 11 milhões operacionalizados. O Banco também é agente financeiros do PROGER, que usa recursos do FAT - Fundo de Amparo ao Trabalhador - do Ministério do Trabalho. E mantém com recursos próprios outros instrumentos especiais de apoio a micro negócios como o Programa da Terra. O Banco do Nordeste é também gestor do Fundo

---

<sup>6</sup> Revista Rumos, Ano 23, N.155, Dez/98.

Constitucional de financiamento do Nordeste (FNE). Tais operações privilegiam pequenos investimentos.

Há ainda várias outras agências de fomento em todo o Brasil como por exemplo o Desenbanco, na Bahia; o Basa gestor do Fundo constitucional de Financiamento no Norte no Amazonas; o Bandes no Espírito Santos que coordenar o programa de apoio ao setor informal (Sein), dentre outros.

Os empréstimos variam no valor médio de R\$ 1,5 mil onde o CREDIAMIGO do Banco do Nordeste tem a menor parcela inicial (R\$ 500,00). O que nos permite dizer ser uma ação inovadora a nível de empréstimos formais no Ceará, e em especial em Fortaleza. Ainda, temos outro exemplo de menor expressão que é o caso a Caixa do Povo, no Conjunto Palmeiras Vale ressaltar. Nos deteremos com maiores detalhes no capítulo seguinte.

#### **2.4.2 - CONSTITUIÇÃO DE UM GRUPO SOLIDÁRIO**

Todas as linhas de financiamento que trabalham no nível micro, trabalham com grupos de tomadores de crédito. Estes grupos são compostos em quase sua totalidade de três a oito pessoas interessadas. Tal grupo é denominado de solidário, dado o caráter da aquisição do crédito em conjunto.

Para a composição do grupo em sua maioria são observados os seguintes aspectos característicos:

- Todos os membros serem maiores de 18 anos;

- Os membros devem trabalhar em uma mesma localidade, ou respeitar o limite mínimo de distância entre os estabelecimentos, geralmente 300 metros nos mercados e 500 metros nos bairros;
- Está pelo menos um ano no ramo de negócios que atua no momento da solicitação do crédito;
- Não podem participar em um mesmo grupo membros de uma mesma família.

Podemos definir o grupo solidário como sendo a reunião voluntária e espontânea de alguns microempreendedores proprietários de pequenos negócios, sem garantias individuais suficientes, e que se conheçam, e principalmente que confiem uns nos outros, com o propósito de obter um empréstimo grupal.

#### **2.4.3 - CONFIANÇA ENTRE OS MEMBROS DO GRUPO**

Trabalhar em grupo é no mínimo um tanto delicado, dadas as heterogeneidade de opiniões, necessidades e principalmente a confiança que cada membro do grupo deve depositar um no outro, para que os objetivos sejam atingidos. É uma espécie de rede de beneficiamento mútuo onde o comportamento de qualquer um dos membros dentro do grupo influenciará diretamente os demais.

Entre o grupo solidário é importante que os membros se conhecem e interajam entre si, para que possam criar e desenvolver um elo de confiança que irá servir de alicerce para o sucesso deste investimento, tanto em grupo como individualmente, pois os contratos de aquisição de crédito em grupo estabelece

que caso um membro não quite seu débito, os demais membros são obrigados a quitá-lo, já que o pacto de financiamento prever tal cláusula.

Daí o porquê da confiança entre os membros ser de suma importância para o grupo que está solicitando o crédito. Caso um dos membros não assuma seu compromisso e a equipe não esteja bem estruturada e integrada, esta falha poderá gerar conflitos entre os membros, que na pior das hipóteses culminará no fim do grupo. O que prejudicaria alguns dos participantes que estivessem dependendo de tal microfinanciamento para incrementar seu negócio, principalmente capital de giro.

Pelo mesmo motivo as agências de financiamento, através de seus assessores de crédito, verificam com cautela cada pedido e a relação que há entre os membros integrantes destes grupos, já prevendo tal situação. Já que a cada novo grupo formado é necessário passar novamente por todas etapas preliminares. O que implica para os agentes financiadores custos e uma demanda maior de tempo.

#### **3.4.4 - TROCAS DE EXPERIÊNCIAS**

Até como fomento para o elemento chave anterior, a confiança, é importante que haja essas trocas de experiências onde os membros dos grupos podem falar sobre seus êxitos ou fracassos, permitindo assim um maior contato entre os mesmos.

Estas trocas de conhecimento podem acontecer num momento em que o grupo se reunir para arrecadar o montante que deve ser saldado, ou em

reuniões a serem pré-estabelecidas pelos seus membros ou assessores que trabalhem com tais grupos, para discutirem tais questões. E, até mesmo, para avaliarem suas ações e atitudes pós microfinanciamento.

## **CAPÍTULO 4 - CREDIAMIGO - UM EXEMPLO**

### **4.1 - O QUE É O CREDIAMIGO?**

O CREDIAMIGO é um empréstimo rápido concedido através da central de Microcrédito do Nordeste, uma iniciativa do Banco do Nordeste. Além do empréstimo, o programa oferece a oportunidade de organizar e controlar melhor o negócio do beneficiado através de treinamentos práticos e de curta duração.

É destinado a microempreendedores que necessitam de capital de trabalho, também conhecido como capital de giro, para melhorar o nível de suas atividades. O empréstimo é concedido a grupos de no mínimo quatro pessoas e no máximo sete pessoas, formando-se assim um grupo solidário.

Os valores de cada um deverão ser adequados às necessidades do negócio e à capacidade de pagamento. Neste grupo não pode ter participação de familiares. O micronegócio deve estar funcionando há pelo menos um ano. O solicitante deve ser de maior de idade e apresentar o CPF e a identidade. Exige-se ainda o participante participe de reuniões informativas.

## 4.2 - CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO

Como toda linha de crédito, o CREDIAMIGO, também possui algumas condições básicas para a efetivação do financiamento das quais vale ressaltar as seguintes:

- Taxa de juros: é cobrada uma taxa de juros suficiente para cobrir os custos financeiros de captação, custos operacionais e riscos de crédito de forma a permitir sua continuidade, expansão e amplo acesso da população excluída - setor informal. Este custo gira em torno de 5% ao mês.
- Prazo: os recursos são destinados a capital de trabalho ou giro com prazos curtos (três meses) e acréscimos graduais em função da capacidade de pagamento e experiência do mutuário. Ao ingressar no grupo solidário o usuário tem como prazo de vencimento o quinzenal.
- O valor médio: os primeiros empréstimos variam de R\$ 500,00 por beneficiário, podendo atingir até 3.000,00 dependendo das condições de ampliação do micronegócio.

É importante ressaltamos que uma das principais queixas dos mutuários do programa trata-se do prazo de liquidação da dívida, que deve ser saldado no prazo máximo de três meses, com vencimento a cada 15 dias transcorridos a contar da data de aquisição.

### 4.3 - OBJETIVOS E METAS DO PROGRAMA

O CREDIAMIGO trabalha com o objetivo de atingir as seguintes metas pré-estabelecidas abaixo:

- Maior democratização do crédito;
- Contribuir para o crescimento de microempresas mediante a oferta de crédito;
- Permitir fácil acesso a segmentos da população marginalizada do sistema financeiro formal;
- Atender a setores da população, que hoje recorrem e dependem de agiotas e fornecedores, que lhes cobram taxas bem acima do mercado;
- Introduzir uma metodologia inovadora de concessão de crédito de forma ágil, desburocratizada e sem as garantias tradicionais do sistema financeiro, funcionando com grupos solidários;
- Assegurar capital de trabalho aos interessados com prazos de três meses e acréscimos graduais em função de sua capacidade de pagamento e experiência;
- Oferecer ao mutuário do programa serviços de capacitação focados as áreas de recursos humanos de gestão empresarial;
- Garantir ao beneficiário do programa condições para ele gerir bem seus negócios, via melhoria da competitividade e integração no mercado.

Todos os objetivos e metas do programa de microfinanciamento do Banco do Nordeste estão ligados, como seria de se esperar, a fomentação de pequenos negócios carentes de capital de giro ou capital de trabalho.

#### 4.4 - CREDIAMIGO EM FORTALEZA

Atualmente Fortaleza é atendida pela Agência Montese do Banco do Nordeste. A equipe é composta por sete (7) assessores de crédito que são responsáveis por todo o processo: da apresentação do projeto de microfinanciamento nos bairros, análise dos casos, visitas *in loco* aos pretendidos tomadores de crédito, assessoria necessária para melhor alocação do micro empréstimo, repasse da verba e cobrança da mesma.

Conta ainda, com uma pessoa exclusivamente para oferecer cursos de capacitação e melhor alocação destes recursos. São formados grupos onde são trocadas experiências, apontados os casos de sucessos e traçadas estratégias de melhor alocação dos micro recursos. São oferecidos nestes cursos uma noção básica de gerenciamento e contabilidade.

Até 7/7/99 o CREDIAMIGO em Fortaleza totalizava 5.090 operações já realizadas, com 2.325 clientes já atendidos pelo sistema. Os demais continuam na carteira de ativos do programa. Deste total 1.309 são do sexo masculino, enquanto que 1.016 são do sexo oposto. E a inadimplência neste mesmo período ficou acumulado em cerca de 2%, se comparada com outras taxas de financiamento do banco que são até quatro vezes maiores. Em percentual segundo o gerente, Sr. Antônio Ednardo Sousa Lima, da Agência encontra-se muito a baixo das expectativas.

### Cliente do CREDIAMIGO em Fortaleza

<b>Operações já realizadas</b>	<b>5.090</b>
<b>Cientes já atendidos</b>	<b>2.325</b>
<b>Cientes ativos</b>	<b>1.337</b>
<b>Grupos ativos</b>	<b>339</b>
<b>Grupos atendidos</b>	<b>535</b>
<b>Empréstimos acumulados</b>	<b>R\$ 2.507.083,00</b>
<b>Empréstimos ativos</b>	<b>R\$ 904.684,00</b>
<b>Taxa de inadimplência</b>	<b>2% ao período</b>

Fonte: Agência do CREDIAMIGO -MONTESE. Posição 7/7/199.

Segundo o mesmo, o CREDIAMIGO de forma geral é um programa bastante rentável para o Banco do Nordeste, a Agência que ele gerencia já é considerada auto-sustentável, possui um saldo ativo atual da ordem R\$ 504.251,00.

A cidade de Fortaleza é subdividida em sete (7) blocos que são representados pelos Bairros principais dentro de cada perímetro. Exemplo: Antônio Bezerra, Barra do Ceará, Bom Jardim, Centro, Montese...

### Análise comportamental dos cliente do CREDIAMIGO em Fortaleza

<b>Cientes Homens Situação Ativa</b>	<b>1.309</b>
<b>Cliente Mulheres Situação Ativa</b>	<b>1.016</b>
<b>Setor Indústria</b>	<b>211</b>
<b>Setor Comércio</b>	<b>1.855</b>
<b>Setor Serviços</b>	<b>259</b>

Fonte: Agência do CREDIAMIGO -MONTESE. Posição 7/7/199.

Como podemos perceber pela tabela acima, o setor comércio é onde está os maiores tomadores de empréstimos do CREDIAMIGO em Fortaleza, pois é nele que se concentram os principais representantes da chamada economia informal: ambulantes, feirantes, donos de mercearias, bares e pequenas vendas.

O produto é considerado bastante atraente pelos mutuários do financiamento. Os assessores de crédito encontram dificuldades na hora de formar os grupos devido principalmente a questão da confiança entre os membros do grupo que se comprometem neste pacto de cavalheiros, onde quando um não cumpre com suas obrigações de pagar sua parte os demais tem que honra-la, já que o empréstimo é para o grupo solidário, não para o indivíduo do grupo.

## **CAPÍTULO 5 - CREDOR É (E) AMIGO?**

Economia e solidariedade: que ponte pode ligar estes dois elos? A pergunta pode parecer ingênua, num mundo seduzido por modelos de eficiência e competitividade. É que, no soberbo planeta globalizado, onde relações onde as relações internacionais giram, predominante, em torno de temas econômicos - na base da lei do "salve-se quem puder" -, parece mesmo heresia imaginar essa excêntrica associação entre conceitos aparentemente tão contraditórios.

Na contramão dessa tendência, que exige dos grandes complexas megafusões e produz concentração de mercado, resiste um verdadeiro exército de micro e pequenos produtores rurais e urbanos: costureiras, artesãos, ambulantes e muitos outros. Com estratégia e táticas muito especiais, esse exército vai

avançando. E mostra, na prática, que o microempreendimento, inclusive o informal, está na base do desenvolvimento local - e que é possível, sim, agregar solidariedade ao processo econômico. Isso implica mudança cultural das mais profundas, pois coloca o trabalho acima do capital, a solidariedade acima do individualismo e o ser humano de produtos e fatores materiais.

Um dos pilares dessa economia solidária é o crédito popular ou microcrédito, que visa proporcionar vitalidade e autonomia financeira a microempreendedores que, por dificuldades de acesso ao crédito bancário tradicional, se tornam presas fáceis da agiotagem. Os empréstimos, no valor médio entre R\$ 500,00 e R\$ 1,5 mil, prazos curtos de amortização e a juros de mercado, são usados normalmente para capital de trabalho ou capital de giro, compra de pequenos equipamentos e mercadorias.

Sabermos quem mais se beneficia dessa relação simbiótica é no mínimo dialético, onde uma das partes necessita de dinheiro para garantir a rotatividade de seu negócio, e encontra pela frente um órgão que lhe oferece essa oportunidade e com uma taxa de retorno (juros) considerada razoável.

Do outro lado, temos uma instituição financeira que apesar de levantar que não seja muito viável tais empréstimos. Por causa dos custos elevados de manutenção dos mesmos e do alto risco devido as não garantias por parte do tomador de crédito. Vale salientar que estas instituições financeiras tem em mãos a oportunidade de trabalhar num mercado promissor, pois de modo geral os microempreendedores estão sempre necessitando de capital de trabalho, para movimentar seus negócios.

Portanto, podemos indagar se o credor empresta por que é 'bonzinho', um credor amigo, ou se ele também está se beneficiando com o retorno deste investimento. No caso do CREDIAMIGO que trabalha com uma taxa de 5% ao mês, em cima de empréstimos de R\$ 500,00 podemos afirmar com segurança que o risco não é tão grande dado o pequeno montante operacionalizado e a própria taxa de inadimplência que não atinge a média de 2% desde o seu início do programa, segundo informações do gerente da Agência que opera em Fortaleza. Lembrando, ainda, que o Banco do Nordeste é um agente de desenvolvimento. Não que ele deva dar crédito indiscriminadamente, porém dá fomento ao desenvolvimento, principalmente, das empresas do Nordeste.

## CAPÍTULO 6 - CONCLUSÃO

Pelo o que foi trabalhado até então, seria uma utopia imaginarmos que o microcrédito, sozinho, resolveria os problemas dos microempreendimentos e por tabela do desemprego. Não podemos pensar em crédito popular, banco do povo, microfinanciamento desvinculado de uma política nacional de desenvolvimento.

Além de uma política de desenvolvimento que priorize o mercado interno, é necessário um estímulo, via crédito, à criação de novos empreendimentos; a conjugação do crédito com o fomento ao cooperativismo e ao associativismo e a complementação do crédito com programas de capacitação tecnológica e organizacional para os microempreendimentos. Salientando, ainda, que isoladamente o microcrédito já é útil, uma vez associado a outros instrumentos, seu poder se amplia: ajuda a integrar os microempreendedores informais à cadeia produtiva.

Os microempreendimentos podem ser a saída para resolver parte dessa crise, principalmente o desemprego, que vem se desenvolvendo ao longo da história política-econômica do Brasil que hoje conta com uma taxa de desemprego da ordem de 7,7% no ano de 1998.

O CREDIAMIGO, produto do Banco do Nordeste, vem contribuindo para a melhoria, ou melhor vem oferecendo uma oportunidade a estes microempreendedores que vivem na informalidade e que estão constantemente necessitando de capital de trabalho, ou como o setor formal costuma dizer capital financeiro. Estes microempreendedores são em sua maioria donos de carrinhos de

cachorro-quente, carrinhos de picolé, donos de mercearias, pequenos bares, costureiras, manicuras, enfim um leque de pequenos negócios que constantemente necessitam de capital de giro.

O CREDIAMIGO, apesar de trabalhar com uma taxa considerada pelos tomadores de microcrédito baixa, 5% se comparada, principalmente, com as praticadas pelos os agiotas é uma não perda para os aquisitores de crédito. Porém, vale salientar que o financiamento do CREDIAMIGO tem um prazo muito curto de vencimento 15 dias, logo esta taxa não é estipulada por mês se o referencial da mesma é uma quinzena. Esta é uma questão a se pensar...

Com a implantação do CREDIAMIGO não houve como se levantam grandes custos administrativos para o Banco do Nordeste. Segundo, o Sr. Ednardo da Silva, gerente da agência do Montese que administra e controla os movimentos do CREDIAMIGO, aqui, em Fortaleza, em um ano de implantação do programa, o mesmo apresenta uma taxa de inadimplência de 2%, e que se comparamos com outras linhas de financiamento do Banco cujas as mesmas taxas chegam a quadruplicar.

O intuito deste trabalho era tentar mostrar que o microfinanciamento se caracteriza, sim como uma boa e não tão onerosa política de desenvolvimento principalmente em locais onde os setores comércio e serviços se sobressaem, ou seja ocupam maior lugar de destaque na economia local. E que as instituições financeiras também ganham investindo em tais ações. E as ditas, de desenvolvimento tem neste contexto uma oportunidade de fazer valer o seu *status*.

## **CAPÍTULO 7 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- **AMORIM, Mônica Alves. Desenvolvimento de Pequenas Empresas no Ceará: Um Enfoque de Demanda. Fortaleza: IPLANCE, 1998.**
- **\_\_\_\_\_ . 'Cluster como Estratégia de Desenvolvimento Industrial no Ceará. Fortaleza: Banco do Nordeste, 1998.**
- **AZEVEDO, Beatriz Regina Zago. A Produção não capitalista: uma discussão teórica. Porto Alegre: FEE, 1985 (Tese nº 10).**
- **BANCO DO NORDESTE - Notícias. CREDIAMIGO – Mais de 67 Mil Financiamentos em um ano. 5.2.99.**
- **\_\_\_\_\_ . Manual Básico – CREDIAMIGO. Banco do Nordeste, 1998.**
- **ENSAIOS FEE – Faculdade de Economia e Estatística. Trabalho Informal e Pequenas Empresas. Porto Alegre: Ano 18, Nº 2, 1996.**
- **FOLHA DE SÃO PAULO. Desemprego Aumenta junto com a Abertura Econômica, 21.2.1999.**
- **\_\_\_\_\_ . Economia Informal Produz 8% de PIB. 9.6.1999.**

- GALVÃO, Luís Eduardo. **Crédito Popular: de grão em grão se faz o pão.** Revista Rumos: economia e desenvolvimento para os novos tempos. Ano 28, n. 155, Dezembro de 1998.
- INTERNET. <http://capgv-web01/crediamigo./oqe.htm> – Site Banco do Nordeste.
- NADVI, Khalid. **The Cutting Edge: Collective Efficiency and International Competitiveness.** Pakistan: IDS - Institute of Development Studies University of Sunse, 1997. (Discussion Paper 360).
- \_\_\_\_\_ . **Knowing Me, Knowing You: Social Networks in the Surgical Instrument Cluster of Sialkot.** Pakistan: IDS - Institute of Development Studies University of Sunse, 1997. (Discussion Paper 364).
- REVISTA VEJA. **O Brasil Subterrâneo.** Editora Abril, Ano 28, N. 36.
- ROSA, Antônio Lisboa Teles. **Microcrédito: Possibilidades e Limitações.** Fortaleza: Revista Econômica do Nordeste, V.29, Número Especial, p.615 - 633, 1998.
- RUMOS – economia e desenvolvimento para novos tempos. Maio de 1999, Número 160, Ano 23.
- SEBRAE. **Revolta do Princípio – A Revolução do Pequeno.** 1996.
- \_\_\_\_\_ . **Coletânea Estatística da Micro e Pequena Empresa.** 1997.

- SINE. **Lógica e Dinâmica do Mercado de Trabalho no Ceará:** Fortaleza: SINE/CE ,1996.
- SILVA, Verizângela Colares. **A Importância da Pequena e Média Empresa.** Projeto de Monografia, UFC – Ciências Econômicas 1999.
- SOUZA, Paulo Renato. **Emprego, Salários e Pobreza.** São Paulo: HUCITEC,1980.
- SINE. **Lógica e Dinâmica do Mercado de Trabalho no Ceará:** Fortaleza: SINE/CE ,1996.
- SILVA, Verizângela Colares. **A Importância da Pequena e Média Empresa.** Projeto de Monografia, UFC – Ciências Econômicas 1999.