

TARCÍZIO SANTOS MURTA

**GERAÇÃO DE EMPREGO, RENDA E INSERÇÃO SOCIAL, A
PARTIR DE PROGRAMAS DE MICROFINANÇAS**

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado em Economia de Empresas do Curso de Pós-Graduação em Economia-CAEN, da Universidade Federal do Ceará, como requisito para obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Marcos Costa Holanda

**Fortaleza
2003**

TERMO DE APROVAÇÃO

Tarcízio Santos Murta

Geração de Emprego, Renda e Inserção Social, a Partir de
Programas de Microfinanças

Dissertação aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre no Curso de Pós-Graduação em Economia de Empresas da
Universidade Federal do Ceará, pela seguinte banca examinadora:

Orientador:



Professor Doutor Marcos Costa Holanda
UFC/CAEN



Professor Doutor Paulo de Melo Jorge Neto
UFC/CAEN



Professor Doutor Antônio Lisboa Teles da Rosa
UFC/CAEN

Fortaleza, 20 de Março de 2003

Para a minha mãe Thereza Izabel Murta; meu Pai Teopompo Santos (in memorian); minhas irmãs Emília, Fátima, Myrthes, Mary e Romilda; minha esposa Graça; e meus filhos Camila, Tarczinho e Bianca, pela caracterização maior do amor que pode existir entre pessoas iluminadas e vitoriosas.

AGRADECIMENTOS

Aos Coordenadores e Professores do Curso de Pós-Graduação em Economia-CAEN que, ao disponibilizarem para a sociedade o Mestrado Profissional em Economia no ano de 2000, passaram a contribuir com a formação de profissionais interessados em elevar a competitividade de suas empresas, a partir de seu autodesenvolvimento e que até então não dispunham de um centro de excelência, representado pela alta qualidade do seu corpo docente, para realizar este sonho de crescimento pessoal nas condições que lhes são permitidas.

Aos colegas da primeira turma do Mestrado Profissional em Economia da Universidade Federal do Ceará, da qual tenho grande orgulho de ter feito parte, pelo clima de profissionalismo, desprendimento, serenidade e companheirismo reinante durante os anos em que passamos juntos e pelos laços de amizade que permanecerão para sempre.

Ao Professor Marcos Holanda, meu orientador, pela sapiência dos ensinamentos, correções e direcionamentos realizados, não apenas durante o processo de elaboração da presente dissertação, mas ao longo de todo o curso.

Aos colegas do Banco do Nordeste do Brasil S/A, pelo incentivo encorajador de enfrentar este desafio, pela disponibilização de informações – sem as quais o meu trabalho não se teria realizado – e pela constante disposição em ajudar o próximo que faz parte da cultura empresarial desta admirável Instituição da qual tenho orgulho de ser um de seus colaboradores há vinte anos.

E a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização e divulgação deste trabalho.

Nem sempre é possível detectar nas diversas teorias engendradas pela filosofia, a respeito de um determinado assunto, um conjunto de notas individualmente que lhes seja comum. Daí a dificuldade que se encontra na construção das definições. Em consequência, das diversas estruturas teóricas de cada conceito nascem posicionamentos práticos que muitas vezes distanciam os homens na laboriosa e sofredora procura da verdade e do entendimento. Criam-se sistemas impossíveis, divisões inarredáveis que culminam em eternos choques dialéticos de teses com antíteses a produzirem novas sínteses. E tudo isso, com quanto desgaste! Quantas e que guerras por causa da inocente definição de conceitos aparentemente tão pacíficos. Parece normal que na catalogação dessas teorias se dê a primazia às teorias do valor. Aí está o mundo a nos dar o espetáculo de uma infinita série de cabeças com uma hierarquia de valores irreduzível a outra, transformando cada ser humano numa ilha indepassável e impermeável a uma simples comunicação de entendimento e de amor. Note-se, entretanto, que qualquer filosofia só deixa de ser frívola na proporção em que concorre para a construção de um mundo mais humano e portanto mais pacífico. É chocante que o mesmo direito que nos assiste de avaliar as coisas livremente, de acordo com os nossos parâmetros, seja ao mesmo tempo fonte de nosso distanciamento em relação às pessoas que nos rodeiam. É mais chocante ainda a afirmação de que para evitar as guerras atômicas seja preciso fazer as pazes com as guerras dialéticas. No choque das teorias há os Max Scheler para quem os valores constituem um reino particular num mundo além das estrelas, feito nos moldes do mundo das idéias platônicas. Os valores, de existência real, são eternos, subsistem por si mesmos, são absolutos e imutáveis, não precisam de suportes a que possam nobilitar, nem de pessoas que necessitem dos objetos em que eles se encarnam. Tecnicamente, bem construída, essa teoria deixa o bom senso a léguas de distância. De que servem o amor, a amizade, sem a pessoa que nos ame ou que nos tenha amizade? De que seria a utilidade do dinheiro sem o dinheiro que a carrega em si? Podemos pagar nossas dívidas com o valor do nosso dinheiro e guardar o dinheiro no nosso cofre? Em contraposição, Stevenson garante ao homem e somente ao homem todo o direito nobilitante de dar a cada objeto o valor de que ele é suporte. É o subjetivismo axiológico em toda a sua crueza em luta contra o anterior objetivismo axiológico e de dar a cada objeto o valor de que ele é suporte na medida exata das nossas carências momentâneas e passageiras. A criança brinca, brinca e depois joga o brinquedo fora. E se alguém te escolhe para ser o suporte de um valor, este valor somente te nobilitará enquanto algum interesse humano te fizer necessário. "Tempora si fuerint nública, solus eris" (Ouvídio, Tristia). Passada a tempestade, serás jogado ao lixo como um guarda-chuva inútil. A teoria tem naturalmente uma aplicação muito comum e freqüente. Até na religião. O povo pobre de uma pequena cidade de sessenta anos atrás, carente de tudo, constrói uma linda catedral e a dedica ao generoso Deus, suporte de todos os valores, porque fonte de todas as dádivas. Depois a cidadezinha cresce, amadurece, enriquece, envelhece, endurece, se aborrece, e se esquece da linda catedral agonizante. Uma terceira conceituação dos valores apresenta-os como possuindo uma objetividade especial que não é a meramente física dos objetos que existem independentemente do homem, à margem da sociedade, nem é redutível ao ato psíquico de um sujeito individual ou às propriedades naturais de um objeto real. Esclarece Sanches Vasquez que se trata de uma objetividade que vai além dos limites de um indivíduo sem ultrapassar o homem como ser social. Os valores não existem em si mesmos ou por si mesmos. Dependem dos objetos reais supondo ao mesmo tempo relação com o sujeito.

SUMÁRIO

LISTA DE QUADROS E GRÁFICOS INSERIDOS NO TEXTO.....	IX
LISTA DE SIGLAS	X
RESUMO	XII
ABSTRACT	XIII
INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I	7
BRASIL – MERCADO DE TRABALHO EM TRANSFORMAÇÃO	7
1.1 – <i>A Realocação da Força de Trabalho</i>	8
1.2 – <i>Dinamismo da Economia vs Produtividade</i>	10
1.3 – <i>Redução Sistemática do Emprego Formal</i>	12
1.4 – <i>Escolaridade do Trabalhador</i>	14
1.5 – <i>Baixos Níveis de Produtividade</i>	15
1.6 – <i>Programas de Qualificação Profissional</i>	16
CAPÍTULO II	18
DESEMPREGO E INFORMALIDADE.....	18
2.1 – <i>Mudanças na Composição Setorial do Emprego</i>	20
2.2 – <i>Melhora na Distribuição Salarial</i>	21
2.3 – <i>A Complexidade do Setor Informal</i>	23
2.4 – <i>Aumento da Rotatividade da Mão-de-Obra</i>	26
2.5 – <i>Quantidade e Qualidade da Mão-de-Obra</i>	27
2.6 – <i>Medidas Macroeconômicas e Impactos no Mercado de Trabalho</i>	29
2.7 – <i>Elevado Número de Causas Trabalhistas</i>	31
2.8 – <i>Benefícios Obrigatórios da Rescisão e a Reforma Trabalhista</i>	33
2.9 – <i>As Políticas de Emprego</i>	35
CAPÍTULO III	37
O SURGIMENTO DOS PROGRAMAS DE MICROFINANÇAS NO BRASIL E SUAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS	37
3.1 – <i>Os Grupos Solidários</i>	40
3.2 – <i>Os Bancos Comunitários</i>	40
3.3 – <i>Princípios dos Programas de Microfinanças</i>	41
3.4 – <i>Níveis de Classificação</i>	42
3.5 – <i>Especificidade do Serviço de Microcréditos</i>	43
3.6 – <i>Os Programas Subsidiados</i>	44
3.7 – <i>O Empresário Usuário de Microfinanças</i>	44
3.8 – <i>A Microempresa Usuária de Microfinanças</i>	45
3.9 – <i>Perfil da Equipe</i>	46
3.10 – <i>O Assessor de Crédito</i>	46
3.11 – <i>Atividades Pré-crédito</i>	48
3.12 – <i>Atividades Pós-crédito</i>	49
CAPÍTULO IV	50
A IMPORTÂNCIA ECONÔMICA E SOCIAL DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO	50
4.1 – <i>A Importância do Microcrédito para a Dignidade e o Respeito dos Excluídos do Sistema Financeiro</i>	52
4.2 – <i>Os Programas de Microcrédito e a Geração de Empregos</i>	54
4.3 – <i>O Microcrédito como Estratégia de Desenvolvimento</i>	55
4.4 – <i>Relação Setor Informal vs Programas de Microfinanças e o Potencial do Mercado Brasileiro para a Atividade</i>	57

4.5 – A Expressividade do Setor Informal para os Programas de Microfinanças	58
4.6 – Demanda Potencial.....	59
CAPÍTULO V.....	64
A EXPERIÊNCIA DO BANCO DO NORDESTE COM O MICROCRÉDITO	64
5.1 – A Criação do CrediAmigo	65
5.2 – Os Clientes do CrediAmigo	65
5.3 – As Características do Programa	66
5.3.1 – Produtos	66
5.4 – Gestão Empresarial	67
5.4.1 – A Estrutura Organizacional.....	67
5.4.2 – Distribuição Espacial.....	67
5.5 – Seleção dos Assessores de Crédito	68
5.5.1 – Plano de Carreira e Remuneração Diferenciada	69
5.5.2 – Forma de Remuneração dos Assessores do CrediAmigo	69
5.6 – A Participação da Região Nordeste nos Programas de Microfinanças	70
5.7 – Liderança do CrediAmigo	71
5.8 – Auto-sustentabilidade do Programa.....	71
5.8.1 – Sistema de Registros e Controles Contábeis Específicos	72
5.8.2 – Monitoramento de Unidades e Controle de Riscos.....	72
5.9 – Resultados e Sustentabilidade	72
5.10 – Ações Diferenciadas para o Setor Informal	73
5.10.1 – Crédito vinculado a Processos de Capacitação.....	73
5.10.2 – Aulas-oficina	74
5.10.3 – Política Ambiental.....	75
5.11 – Investimentos no Programa e Formação de Capital Humano	75
5.12 – Novos Produtos vs Necessidades dos Clientes	76
5.13 – Desenvolvimento de Parcerias.....	76
5.13.1 – Banco Mundial	76
5.13.2 – DEG.....	76
5.13.3 – BID.....	77
5.13.4 – ACCIÓN.....	77
5.13.5 – CGAP.....	77
5.14 – Auditoria	78
5.14.1 – Tribunal de Contas.....	78
5.14.2 – Auditoria Externa Independente	78
5.15 – Resultados Econômico-Financeiros.....	79
5.15.1 – Perfil da Carteira.....	79
5.15.2 – Capital de Giro	82
5.16 – Perfil dos Clientes	83
5.16.1 – Predominância da Atividades do Setor de Comércio.....	83
5.17 – Desempenho Operacional	84
5.17.1 – Números Acumulados.....	85
5.17.2 – Saldos Médios	86
5.18 – Qualidade da Carteira.....	87
5.18.1 – Taxas de Inadimplência	87
5.19 – Investimento em Recursos Humanos	87
5.20 – Desempenho Econômico.....	88
CAPÍTULO VI.....	90
AVALIAÇÃO	90
6.1 – Pesquisas Realizadas pelo Banco do Nordeste.....	90
6.1.1 – Pesquisa de Mercado	90
6.1.2 – Pesquisa de Perfil dos Negócios e dos Clientes do CrediAmigo	91
6.2 – Pesquisa Realizada pelo Tribunal de Contas da União	92
6.3 – Pesquisa Realizada pelo IPESP	93
6.4 – Pesquisa Realizada para a Presente Dissertação	94
Pesquisa-Equipe.....	99
Pesquisa-Cliente.....	101

CONSIDERAÇÕES FINAIS	103
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	106
ANEXOS	109
ANEXO 1 – FORMULÁRIO PESQUISA-EQUIPE	109
ANEXO 2 – FORMULÁRIO PESQUISA-CLIENTE.....	111

LISTA DE QUADROS E GRÁFICOS INSERIDOS NO TEXTO

QUADRO 1 -	O SETOR INFORMAL BRASILEIRO.....	57
QUADRO 2 -	TAXA DE PENETRAÇÃO DE ALGUNS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA.....	61
QUADRO 3 -	QUANTIDADE DE AGÊNCIAS E ESTRUTURA DE ATENDIMENTO DO CREDIAMIGO.....	68
QUADRO 4 -	DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DE IMF NO MERCADO NACIONAL.....	71
QUADRO 5 -	CAPACITAÇÃO DA EQUIPE.....	75
QUADRO 6 -	NÍVEIS DE DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDIMENTO.....	81
QUADRO 7 -	PORTFÓLIO DE PRODUTO: CAPITAL DE GIRO E INVESTIMENTO.....	82
QUADRO 8 -	INDICADORES DE DESEMPENHO I.....	85
QUADRO 9 -	INDICADORES DE DESEMPENHO II.....	88
QUADRO 10 -	INDICADORES DE DESEMPENHO III.....	89
QUADRO 11 -	PESQUISA IPESP.....	94
GRÁFICO 1 -	POPULAÇÃO EM IDADE DE TRABALHO E EMPREGO.....	9
GRÁFICO 2 -	OCUPADOS POR VÍNCULO EMPREGATÍCIO.....	13
GRÁFICO 3 -	COMPOSIÇÃO DO EMPREGO POR ESCOLARIDADE.....	15
GRÁFICO 4 -	RENDIMENTO REAL POR VÍNCULO EMPREGATÍCIO.....	20
GRÁFICO 5 -	OCUPAÇÃO SETORIAL.....	21
GRÁFICO 6 -	VARIAÇÃO DO RENDIMENTO MÉDIO REAL.....	22
GRÁFICO 7 -	ÍNDICE DO RENDIMENTO MÉDIO REAL.....	25
GRÁFICO 8 -	DIFERENCIAL DE RENDIMENTOS.....	26
GRÁFICO 9 -	A ASCENSÃO DA MULHER NO MERCADO DE TRABALHO.....	29
GRÁFICO 10 -	VINCULAÇÃO DO SALÁRIO MÍNIMO.....	33
GRÁFICO 11 -	TAXA DE PENETRAÇÃO DA INDÚSTRIA DE MICROFINANÇAS NO BRASIL.....	60
GRÁFICO 12 -	QUANTIDADE DE AGÊNCIAS.....	68
GRÁFICO 13 -	DISTRIBUIÇÃO DE MICROEMPREENDIMENTOS POR REGIÃO E PRINCIPAIS ATIVIDADES.....	70
GRÁFICO 14 -	RESULTADO FINANCEIRO.....	73
GRÁFICO 15 -	CONTRATAÇÕES POR PORTE.....	82
GRÁFICO 16 -	SEGMENTAÇÃO POR SETOR DE ATIVIDADE.....	84
GRÁFICO 17 -	EVOLUÇÃO DA CARTEIRA ATIVA.....	84
GRÁFICO 18 -	RESULTADO DAS QUANTIDADES E DOS VALORES ACUMULADOS.....	85
GRÁFICO 19 -	VALORES MÉDIOS CONTRATADOS E EVOLUÇÃO DO VALOR MÉDIO.....	86
GRÁFICO 20 -	EVOLUÇÃO DAS QUANTIDADES E DOS VALORES CONTRATADOS.....	86
GRÁFICO 21 -	CARTEIRA DE RISCO E EVOLUÇÃO DA INADIMPLÊNCIA.....	87
GRÁFICO 22 -	ATIVO TOTAL.....	88
GRÁFICO 23 -	PRIMEIRA PESQUISA DO PROGRAMA CREDIAMIGO.....	90
GRÁFICO 24 -	PESQUISA EX-POST ETENE.....	91
GRÁFICO 25 -	PESQUISA TCU.....	93
GRÁFICO 26 -	PESQUISA DISSERTAÇÃO.....	99

LISTA DE SIGLAS

ACSP – Associação Comercial de São Paulo

BACEN – Banco Central

BASA – Banco da Amazônia S/A

BB – Banco do Brasil S/A

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

BRI – Bank Rakyat Indonesia

CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados

CEAPE – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos

CEF – Caixa Econômica Federal

CGAP – Grupo Consultivo de Assistência aos mais Pobres

CODEFAT – Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador

CrediAmigo – Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste

CRS – Catholic Relief Services

DAI – Development Alternatives Inc.

DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos

ECINF – Pesquisa Economia Informal -1997

FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador

FCO – Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste

FNE – Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste

FNO – Fundo Constitucional de Financiamento do Norte

FFH – Freedom From Hunger Foundation

FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

FINCA – The Foundation for International Community Assistance

IBASE – Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IMF – Instituições de Microcrédito

IPEA – Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas

IPESP – Instituto de Pesquisas Sociais, Políticas e Econômicas

MTb – Ministério do Trabalho e Emprego

OCDE – Organização de Cooperação para o Desenvolvimento Econômico

OIT – Organização Internacional do Trabalho

ONG – Organização Não Governamental

ONU – Organização das Nações Unidas

OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público

PAM – Programa de Microcrédito e Financiamento Rural

PCPP – Programa de Crédito Produtivo Popular

PDI – Programa de Desenvolvimento Institucional

PLANFOR – Plano Nacional de Formação Profissional

PMP – Programa de Microcrédito Popular

PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais

SCM – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa

STF – Supremo Tribunal Federal

UDAPE – Unidad de Analisis de Políticas Sociales y Económicas

USAID – United States Agency for International Development

WBG – World Bank Group

RESUMO

O objetivo desta dissertação é avaliar a importância dos programas de microfinanças para a geração de postos de trabalho e a inserção social da classe de baixa renda e excluídos do sistema de crédito tradicional. A vertente principal explorada considera o contexto atual do mercado de trabalho do Brasil, cuja expressividade do setor informal cresce sistematicamente, ano após ano, demandando novas políticas públicas dos Governos Federal, Estaduais e Municipais para a geração de ocupação e renda dos inseridos neste segmento. Considerando ser atualmente a maior experiência nacional, com 74% do total de clientes no segmento de microcrédito na Região Nordeste, foi formulada uma análise qualitativa e quantitativa do Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste do Brasil S/A, levando-se em conta os resultados obtidos nos dez estados da área de atuação do Programa, incluindo os resultados relacionados com a geração de trabalho, renda e inserção social, produzidos a partir da sua criação e apresentado o resultado de uma pesquisa realizada com a equipe gestora do Programa, nos seus três níveis operacionais e com clientes, distribuídos espacialmente pelos dez estados.

ABSTRACT

The objective of this study is to make an evaluation of the importance of microfinance programs to create jobs and to promote the inclusion of the poor that do not have access to the traditional credit system. The study looks for an understanding of the present context of the labor market in Brazil, which reveals an expressive and increasing importance of the informal sector, demanding, therefore, new and more efficient public policies from the federal, state and municipal government levels, in order to generate more job opportunities for people that are presently unable to have access to the formal labour market. Being CrediAmigo Program, from Banco do Nordeste do Brasil S/A, the Brazilian largest microfinance experience, accounting 74% of the Northeast microfinance industry, It was decided to make a qualitative and quantitative analysis of it, taking into account the results observed in the ten states that constitute the area of actuation of Program. The data are related to the job creation, income generation and social inclusion the can be explained as a result of the CrediAmigo Program. A survey was also carried out with people from the three different levels of the management of the program, as well as with a representative sample of CrediAmigo`s clients base, extracted from all the ten states of the CrediAmigo`s area.

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, a realidade brasileira vem registrando uma tendência de crescimento das exigências de maior qualificação profissional, para preenchimento de postos de trabalho nos segmentos industrial, comercial, rural e de serviços. Em paralelo, observa-se um forte crescimento da informalidade da mão-de-obra fomentada pela inserção de milhares de microempreendedores que descobriram, na força individual do seu trabalho, uma fonte de renda mais lucrativa e regular. Como resposta, já nos anos 70 iniciou-se no Brasil um movimento para atender aquele público. Tratava-se de Organizações Não Governamentais (ONG) e alguns poucos bancos comerciais, que pretendiam conceder à população microempreendedora de baixa renda acesso ao crédito, para desenvolver atividades produtivas ou não. Este é o marco inicial da instauração do microcrédito no País, um movimento que vem mobilizando diversas organizações e instituições, inclusive governamentais, de todo o mundo, visando reverter o processo de pobreza, por meio da inserção daquela população no mercado produtivo e consumidor.

Os programas de microcrédito atendem as populações pobres ou muito pobres, de forma sistematizada e contempla alguns procedimentos que não são adotados pelo sistema de crédito tradicional, como o desenvolvimento de processos de capacitação gerencial e técnica. Esta iniciativa prevê, antes de tudo, a utilização mínima indispensável de burocracia e a flexibilidade quanto à garantia de pagamento do crédito concedido. Uma das características principais dessa modalidade de empréstimo é a criação do papel do Agente de Crédito. Esta figura é uma criação muito importante para divulgar, assessorar e acompanhar o financiamento concedido. Trata-se de um técnico especializado, que mantém contato próximo e contínuo com o cliente em seu local de trabalho, avaliando as potencialidades e características do microempreendimento. A ação busca reduzir a taxa de inadimplência, principal ameaça de qualquer operação de empréstimo financeiro. Outros itens peculiares e fundamentais são o tempo de vencimento dos

contratos, de prazo mais curto, e operações com valores muito mais baixos do que as realizadas pelo sistema de crédito convencional.

Pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística-IBGE, publicada em 2002, apontou um total de aproximadamente 16,4 milhões de microempreendimentos na economia brasileira, sendo 3,9 milhões inseridos no setor formal, representados por empresas registradas com sistema de contabilidade e com incidência de recolhimento de impostos, e 12,5 milhões inseridos no setor informal¹, representados por microempresas urbanas informais e atividades não agrícolas, desempenhadas por moradores de domicílios em área rural. Deve-se destacar que em outro trabalho do IBGE, a ECINF-1997, primeira e única pesquisa nacional direcionada exclusivamente para a economia informal, não foi considerada a população do meio rural, por definição de escopo e de dificuldades de operacionalização.

Do total dos informais, 86% estão inseridos no grupo “conta própria” e 14% inseridos no grupo “empregadores”. A taxa de crescimento anual do setor informal é de 3,7%, 93% têm negócios lucrativos, 84% não têm acesso ao crédito e todos eles juntos representam 27% da população economicamente ativa do País. Parte deste grupo de microempreendedores tem sido assistida por ONG, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), Organizações de Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), e bancos públicos e privados, que criaram setores específicos para tratar o assunto. A experiência do Banco do Nordeste, iniciada

¹ O conceito de informal pode se configurar de diversas formas, considerando não haver um consenso a respeito do tema. Basicamente pode-se identificar a partir da literatura duas metodologias para sua mensuração. Uma delas foi desenvolvida a partir da discussão da experiência de diversos países com o fenômeno, levada a cabo pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) que define setor informal a partir da noção de empreendimento econômico, e identifica como pertencentes ao setor informal as unidades produtivas desenvolvidas por trabalhadores por conta própria e pequenos empregadores. A segunda metodologia está ligada ao que se chama na literatura de trabalho informal, que parte da condição na ocupação do trabalhador e geralmente está associada a sua forma de inserção no mercado de trabalho, sem acesso à proteção trabalhista e cobertura social. No caso brasileiro, este segmento tradicionalmente se compõe dos trabalhadores por “conta própria” e dos empregados “sem carteira de trabalho assinada”, conforme disposto no documento “Os conceitos de Setor Informal e Emprego Informal: Uma Aplicação para o Brasil” – IBGE-1997.

em 1998, conta, em dezembro/2002, com 165 agências, 56 postos de atendimento, 624 municípios atendidos, 859 assessores de crédito, 118.955 clientes, 947.110 financiamentos realizados, e R\$721,5 milhões aplicados, sendo, atualmente, o maior do segmento no Brasil e o segundo maior na América Latina, segundo o critério do tamanho da carteira ativa.

Os programas de microfinanças nacionais estão mergulhados em vasto processo de regulamentação pública e de metodologia específica de cada instituição gestora¹ que visam manter um efetivo controle do mercado-alvo, agilidade no atendimento, provisão de funding e elevados índices de adimplência. Este processo de regulamentação pública não é realidade em todos os países, como a Índia, por exemplo, onde o Grameen Bank, pioneiro e exemplo para os programas de microfinanças de todo o mundo, passa atualmente por sérias dificuldades, causadas justamente pela falta de controles mais específicos e da inserção nos padrões contábeis e jurídicos internacionalmente aceitos, como a realização de auditoria independente e do controle do Banco Central daquele País².

Desde o início das atividades de microfinanças no Brasil, todos os esforços têm sido no sentido de promover melhorias nos indicadores sócio-econômicos, no vasto contingente de pessoas com perfil para a sua utilização. A falta de instrumentos que permitam demonstrar o nível de contribuição deste tipo de programa para a redução dos níveis de pobreza³ do País – a geração de trabalho

¹ No Brasil, ao contrário de muitos outros países, as microfinanças são fortemente regulamentadas, o que tem sido apontado como um dos pilares de sustentação dos programas nacionais. Mediante a Resolução n. 2627, de 02/08/1999, o Bacen disponibilizou as normas sobre a natureza, constituição, capital mínimo e sua integralização, seu marco operacional, limites individuais de crédito, proibições, postos de atendimento e supervisão das SCM (Sociedades de Crédito para o Microempresário), bem como o direito do Bacen com relação à estas. Mediante a Circular n. 2915 de 05/08/1999, o Bacen estabelece os procedimentos relativos a autorização e ao funcionamento das SCM. Mediante a Circular n. 2898 de fevereiro de 2000 o Bacen define os padrões contábeis para as SCM com base naqueles vigentes para as companhias financeiras.

² Daniel Pearl, Michael M. Philips – A Característica do Banco Grameen, The Wall Street Journal-2001

³ Por pobreza se caracteriza a condição de renda insuficiente para a reprodução adequada do ser humano. A linha da pobreza é um recurso metodológico utilizado para se estimar a quantidade de famílias ou indivíduos que se encontram em condições de pobreza ou indigência. É definida como um determinado patamar de faixa de renda que permitiria às famílias ou indivíduos que

e renda, a agregação de valor à receita tributária do País no longo prazo e o quantitativo de migração para outros meios de financiamento pelo sucesso alcançado pelos agentes produtivos – demonstram a necessidade de se investir neste tipo de avaliação, visando promover maior esclarecimento quanto à sua viabilidade econômico-financeira e o conseqüente incremento nas fontes de financiamentos e na elevação do espectro de produtos e serviços, que poderiam ser ofertados aos microempreendedores.

O presente trabalho visa, portanto, mensurar a importância dos programas de microfinanças, em especial o Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste, em atender a considerável parcela da população, que faz destas linhas de crédito o principal instrumento de financiamento para suas demandas, visando ocupar um lugar no mercado de trabalho, obter renda e participar ativa e efetivamente da vida econômica da nossa sociedade.

Para este mister foi utilizada uma série de pesquisas existentes: duas realizadas pelo Banco do Nordeste – Pesquisa de Mercado, em 1997 e Pesquisa de Perfil dos Negócios e dos Clientes do CrediAmigo, em 1999; uma realizada pelo TCU – Satisfação dos Clientes do CrediAmigo, em 2001; e uma realizada pelo IPESP – Influência do CrediAmigo na Economia da Região, em 2001. Especificamente para presente trabalho foram realizadas, em 2003, duas novas pesquisas pelo autor, com o objetivo de extrair de uma amostra da equipe de profissionais que fazem o Programa CrediAmigo, bem como de uma amostra de clientes distribuídos espacialmente por todos os Estados de sua área de atuação, informações direcionadas especificamente para as questões relacionadas com o nível de importância do Programa para a manutenção e geração de postos de trabalho, bem-estar social, e melhoria das condições de vida dos tomadores e de suas famílias. As duas pesquisas são intituladas: Pesquisa-Equipe e Pesquisa-Clientes

cujas tabulações e conclusões encontram-se inseridas no Capítulo VI e os formulários nos Anexos.

No Capítulo I são tratadas questões relacionadas com a realocação de força de trabalho, do avassalador impacto que a elevação da produtividade impõe aos trabalhadores menos qualificados e são abordados os temas referentes à escolaridade do trabalhador, qualificação profissional e o quanto a falta destes aspectos tem sido responsável pela redução sistemática do emprego formal.

No Capítulo II são tratadas as questões relacionadas com a elevação do desemprego, da informalidade, do desatrelamento dos conceitos de precarização profissional com o trabalho informal, tido erroneamente por muitos como interligados e busca-se um entendimento mais amiúde das questões legais do mercado de trabalho brasileiro, a reforma trabalhista, e as políticas de emprego vigentes.

No Capítulo III é abordado o início dos programas de microfinanças no Brasil, suas principais características operacionais, seus níveis de classificação e suas especificidades de funcionamento.

No Capítulo IV, os temas relacionados com a importância dos programas de microfinanças para o restabelecimento da dignidade e respeito do trabalhador de baixa renda são tratados sob a ótica de uma política pública de desenvolvimento econômico e é feito um exercício para se mostrar a profunda ligação entre o setor informal e os programas de microcrédito, as baixas taxas de penetração do mercado brasileiro, bem como mostrar o imenso espaço disponível no mercado nacional, para as segmento das microfinanças.

No Capítulo V é apresentada uma avaliação quantitativa e qualitativa do Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste, considerando ser esta a maior experiência nacional de programas de microcrédito.

Finalmente, No Capítulo VI são apresentados os resultados de cinco pesquisas sobre o Programa CrediAmigo, sendo duas realizadas pelo Banco do Nordeste, uma pelo TCU, uma pelo IPESP e duas pelo autor desta dissertação, como parte integrante da mesma.

CAPÍTULO I

Brasil – Mercado de Trabalho em Transformação

Para analisar a importância do setor informal na geração de postos de trabalho, renda e inserção social e o forte crescimento do segmento de linhas de financiamento para atividades inseridas nesse segmento no Brasil, principal foco dos programas de microfinanças existentes no País, é necessário entender o contexto de grandes transformações, impulsionadas por novas demandas da sociedade e pela transformação acelerada da economia brasileira e mundial.

Essas transformações começam no processo de modernização do Estado¹, que abandonou o papel de empresário, para assumir outro, de importância crescente, na regulação da economia e na promoção da igualdade de oportunidades, ainda que, para isso, participe como financiador das mudanças, seja promovendo amplo processo de privatização e financiando as novas demandas, ou na difícil tentativa de elevar a produtividade, mantendo ou elevando os números de postos de trabalho.

Antes, o Trabalho era visto como homogêneo e estático e o Capital como a fonte do progresso tecnológico. Hoje, o dinamismo econômico está cada vez mais no conhecimento, nas habilidades e na experiência dos trabalhadores, e não apenas no capital físico ou nas empresas. A qualidade dos trabalhadores e a eficiência de sua relação com o mercado determinam, em última análise, a rapidez do progresso econômico das nações.

Em todo o mundo, essas mudanças pedem novas formas de tratar a relação entre Capital e Trabalho. No Brasil, o desafio é ainda maior: ao mesmo tempo em que é necessário acompanhar as tendências mundiais, precisa-se eliminar distorções

¹ Emprego no Brasil: Diagnóstico e políticas – Ministério do Trabalho e Emprego, Assessoria Especial do Ministro, Brasília-1998

acumuladas no passado e consolidar a estabilidade econômica, perseguida arduamente pelos últimos governos¹.

1.1 – A Realocação da Força de Trabalho

Verifica-se, no mercado brasileiro, analisando os últimos dez anos, uma importante realocação da força de trabalho, da indústria para serviços, e do trabalho formal (assalariado) para o informal (autônomo). Observa-se, também, uma mudança no perfil ocupacional dos empregos, face à rápida introdução da tecnologia da informação e ao esforço de reestruturação das empresas, que levam a um aumento da demanda, por trabalhadores mais qualificados².

A taxa de crescimento da população brasileira vem caindo sistematicamente; mesmo assim, o aumento da oferta de trabalho ainda é alto, em grande parte determinado pelas elevadas taxas de crescimento populacional do passado. Ainda que possamos esperar que se atenuem o crescimento da oferta de novos trabalhadores, diminuindo a pressão sobre o mercado de trabalho no futuro, a constatação presente é que esta taxa ainda é relativamente elevada.

Tal realidade justifica, em parte, o forte crescimento de instrumentos que atendam esta demanda de trabalhadores marginalizados, quer seja pela baixa qualificação, pela falta de acesso às linhas de financiamentos tradicionais, ou simplesmente pela falta de conhecimento dos nichos de mercado onde poderiam atuar, gerando um mínimo de dignidade e de renda para a sua sobrevivência e a de sua família.

As transformações estruturais por que vem passando a economia brasileira, ao longo dos anos noventa e nos dois primeiros anos deste século, estão no cerne da evolução recente do mercado de trabalho. Com o fim do modelo de substituição de importações e o início do processo de abertura comercial, as estruturas produtivas têm-se transformado rápida e significativamente. Agrega-se a estes

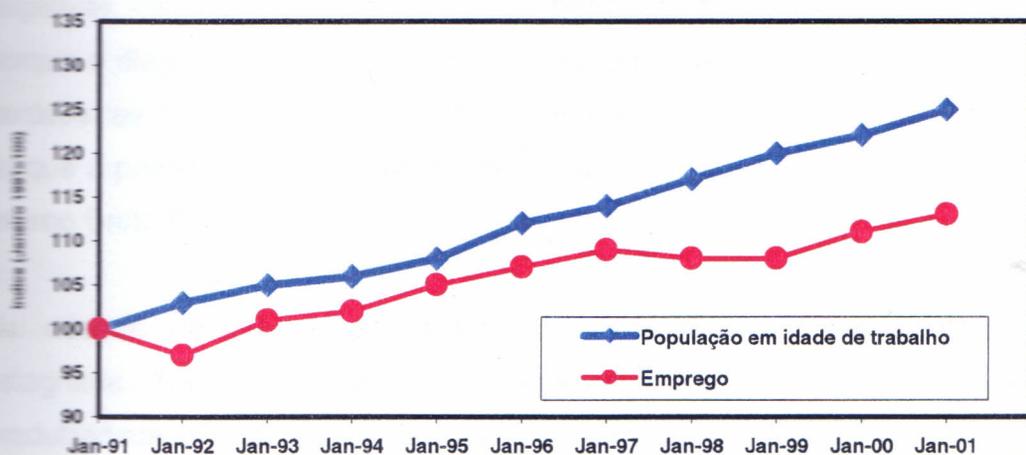
¹ The Impact of Globalization on Developing Countries: Risks and Opportunities.

² Edward Amadeo - Notas sobre o Mercado de Trabalho – Números 1-A Evolução Recente da Oferta de Trabalho e do Emprego no Brasil, e 5-Dez Pontos sobre a Situação Recente do Mercado de Trabalho – Ministério do Trabalho e Emprego – Brasília-1998

fatores o forte crescimento da população brasileira em idade de trabalho. A Pesquisa Mensal de Emprego-PME do IBGE, realizada entre janeiro de 1991 e janeiro de 2001, apontou um forte distanciamento entre a população apta à procura de um posto de trabalho e os empregos efetivamente ofertados¹, conforme pode ser visto no gráfico 1.

Gráfico 1 - População em Idade de Trabalho e Emprego

Na última década, a população em idade de trabalho cresceu mais rapidamente do que o emprego



Fonte: PME do IBGE

Além do exposto acima, e diante de um ambiente cada vez mais competitivo, interna e externamente, as empresas têm incorporado inovações tecnológicas e gerenciais e, como resultado, aumentado cada vez mais sua demanda por trabalhadores mais qualificados. Este é um fenômeno que não deve desaparecer no curto prazo e, nesse contexto, chama atenção a necessidade de encarar os problemas estruturais do mercado de trabalho, ao invés de se fixar apenas nas questões emergenciais².

¹ Empregos no Brasil – Prioridades de Políticas, Escritório do Banco Mundial no Brasil-Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – Brasília-2002

² Brasil - Mercado de Trabalho, Diagnóstico do Mercado de Trabalho - Ministério do Trabalho e Emprego – Brasília-1998

1.2 – Dinamismo da Economia vs Produtividade

Há uma visão, largamente difundida e enraizada na sociedade, de que os problemas do mercado de trabalho brasileiro se devem ao baixo dinamismo da economia, ou seja: o emprego cresce pouco e a informalidade aumenta, porque a economia cresce pouco.

Experiência recente mostra que, entre os anos de 1993 e 2000, a taxa de crescimento da economia brasileira foi mais ou menos, o dobro da verificada entre 1987 e 1992, quando a economia cresceu a taxas muito baixas, às vezes negativas. Ou seja, comparando os dois períodos, o dinamismo tem crescido, daí porque o diagnóstico da falta de dinamismo ser apenas parcialmente correto. Na verdade, se o emprego cresceu menos no período recente, a causa está no fato de que a produtividade do trabalho vem crescendo mais rápido do que o Produto Interno Bruto-PIB.

Na década de 80, a produtividade do trabalho manteve-se praticamente estagnada. Na década de 90, presenciamos um vigoroso crescimento da produtividade. Portanto, não é que a economia tenha perdido dinamismo; a produtividade é que vem crescendo mais que a economia.

Assim, o problema da geração de postos de trabalho não está apenas na falta de dinamismo da economia, mas sim em fatores ligados ao funcionamento do mercado de trabalho. Portanto, esses fatores, precisam ser devidamente analisados e tratados, para que a pequena geração de postos de trabalho verificada não acabe se transformando em maior desemprego estrutural no futuro.

Em primeiro lugar, a baixa geração de novas vagas está associada ao rápido crescimento da produtividade do trabalho. Este fator evidencia claramente as informações disponíveis sobre ganhos de produtividade na economia brasileira. Até o momento, tais ganhos foram mais importantes no setor industrial que no

setor de serviços, mas ele começam a se espalhar por todos os setores da economia, em especial com a introdução de novas tecnologias.

Por um lado, os ganhos de produtividade reduzem a taxa de geração de postos de trabalho para uma dada taxa de crescimento da economia. Por outro, permitem produzir bens de melhor qualidade, utilizando-se menor esforço dos trabalhadores empregados e menos recursos em geral. Isso significa redução de custos de produção e, portanto, redução dos preços dos produtos, com a incorporação de uma grande quantidade de consumidores no mercado, como observado nos últimos oito anos.

Ao mesmo tempo, essa é a única forma de termos maior competitividade externa e salários mais altos no longo prazo. Foi exatamente por meio de ganhos substanciais de produtividade e aumento de salários reais, que se desenvolveram os grandes mercados de massa no mundo. Portanto, seria um grave equívoco tentar-se barrar o processo de ganho de produtividade, sob o pretexto de se gerar empregos no curto prazo.

Embora as inovações tecnológicas e os ganhos de produtividade sejam desejáveis para a sociedade como um todo, eles podem gerar impactos negativos para determinados segmentos da sociedade. A experiência internacional tem mostrado que, em geral, tais mudanças valorizam os trabalhadores relativamente mais qualificados, em detrimento dos menos qualificados.

Uma importante questão na elaboração de intervenções destinadas a melhorar a segurança de renda é se se deve dar maior ênfase ao desemprego ou à pobreza, que afeta muito mais pessoas. Em 2000, havia de 40 a 60 milhões de pobres no Brasil (dependendo da linha de pobreza usada) e de 6 a 10 milhões de desempregados (dependendo da definição de desemprego), dos quais 70% a 80% pertenciam a domicílios de baixa renda. As políticas referentes à redução da pobreza precisam destacar medidas para aumentar a participação da força de

trabalho para pessoas não ativas no mercado de trabalho e medidas para aumentar os ganhos do trabalhador de baixa renda. As taxas de desemprego são mais altas entre as mulheres, os jovens que procuram emprego, os trabalhadores do setor informal e as pessoas sem educação superior. Três intervenções principais visam reduzir o desemprego e aumentar os ganhos: programas de microcrédito, treinamento e assistência na busca de emprego.

1.3 – Redução Sistemática do Emprego Formal

Segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados-CAGED¹ do Ministério do Trabalho e Emprego, no setor formal do mercado de trabalho – onde estão os trabalhadores protegidos por contratos de trabalho e pelos estatutos públicos – foram eliminados cerca de 2,560 milhões de empregos, entre janeiro de 1990 e dezembro de 1997. Cerca de 60% desses empregos situaram-se na indústria de transformação. O volume e a rapidez do declínio no número de postos de trabalho originam-se do processo de abertura comercial, que substituiu o antigo modelo de industrialização protegida, característico do desenvolvimento brasileiro até o final dos anos 80. Três fatores explicam essa queda no emprego industrial:

O primeiro é a substituição da produção doméstica de bens comercializáveis internacionalmente por importados. Esse fator responde, segundo estudo do Instituto de Pesquisa Aplicada-IPEA, pela eliminação de cerca de 560 mil empregos industriais, até 1995;

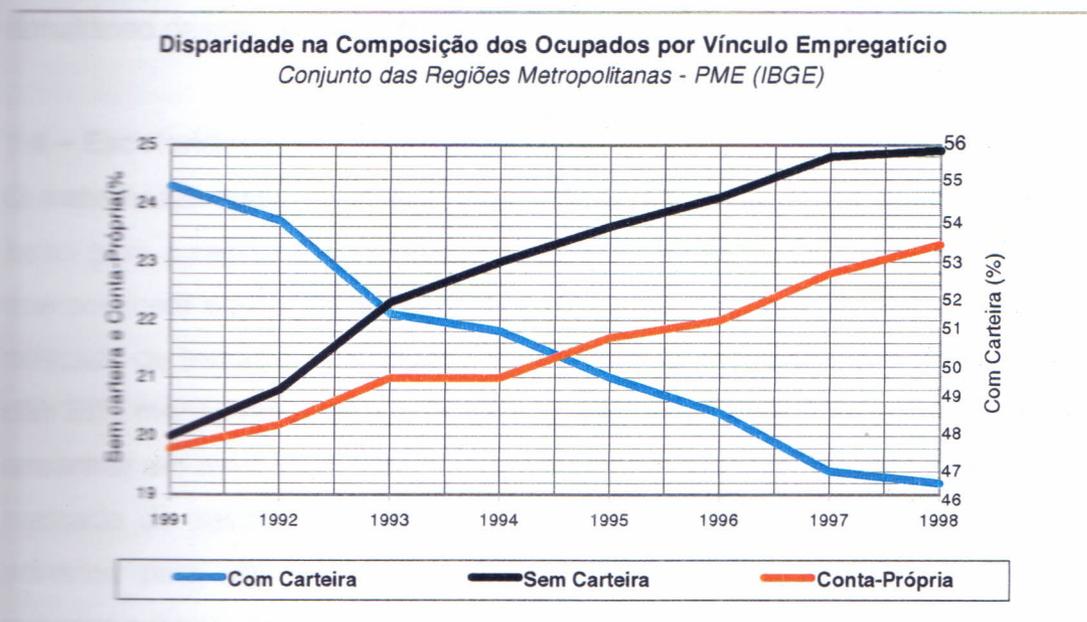
O segundo, e mais importante, é endógeno ao processo de abertura comercial, repousando nos ganhos de produtividade que a indústria de transformação, ao se expor à competição internacional, teve de obter para fazer frente aos concorrentes externos e internos. Os ganhos de produtividade derivaram, essencialmente, da adoção de novas tecnologias, de inovações nos processos de organização social

¹ Mercado de Trabalho Brasileiro – Ministério do Trabalho e Emprego – Brasília-1998

da produção e da adoção de novas formas de gerência. Esse ajuste está sendo severo em decorrência dos elevados níveis de ineficiência presentes no modelo anterior, conforme exposto nos itens 1.1 e 1.2 deste Capítulo; e

O terceiro vincula-se ao processo de terceirização dos serviços pela indústria que, no contexto de uma ampla reestruturação produtiva, conduziu à transferência de postos de trabalho formais, do Setor Secundário para o Terciário, Formal e Informal. Nestes últimos, é marcante a presença de pequenas e médias empresas, de assalariamento sem carteira e de trabalho por conta própria, inclusive em domicílio. O gráfico 2 mostra que a geração de emprego no setor formal tem uma tendência declinante a partir de 1990, explicada, em grande parte, pela queda do emprego industrial.

Gráfico 2 - Ocupados por Vínculo Empregatício



Entre 1989 e 1997, o emprego formal declinou 8,4% no Brasil. No mesmo período, a Indústria de Transformação apresentou uma queda de 19,5%. Outra pesquisa do IBGE aponta que, enquanto o emprego industrial declinava de forma constante,

entre março de 1991 e dezembro de 1997 (-28,5%), a produtividade na Indústria de Transformação, medida por homens/hora, duplicava no período. Os ganhos de produtividade, tão importantes para aumentar a competitividade da economia e, assim, obter vantagens da globalização, têm, entretanto, efeitos perversos sobre o nível do emprego. Além disso, esse aumento de produtividade tem importantes conseqüências para a quantidade e a qualidade do emprego que a economia está gerando.

Assim, o descompasso, no contexto do setor moderno, é entre o crescimento da produtividade e o do emprego. Essa arritmia constitui uma das mais importantes questões das economias em processo de inserção competitiva: é essencial aumentar a produtividade, para se ganhar competitividade, mas, também, é necessário elevar o nível e a qualidade dos empregos gerados, para que a globalização se traduza em melhores condições de vida para os trabalhadores. Só a sustentabilidade do desenvolvimento econômico pode assegurar o alcance simultâneo desses dois objetivos.

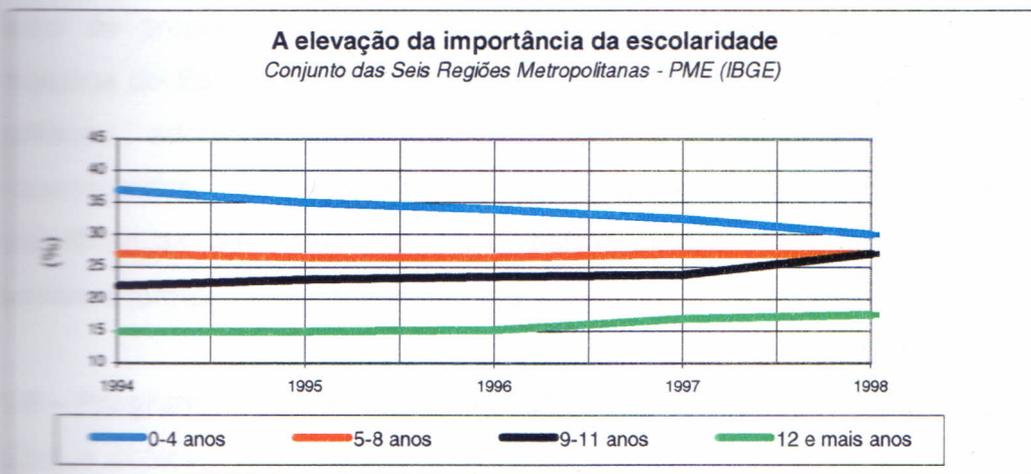
1.4 – Escolaridade do Trabalhador

O trabalhador médio brasileiro tem apenas 4,6 anos de escolaridade¹, o que é baixo para a região e está muito abaixo dos níveis da OCDE. Os trabalhadores que possuem educação superior têm 20% mais de probabilidade de participar do mercado de trabalho que aqueles que só têm a escolaridade elementar. Aqueles são 38% menos propensos a ficarem desempregados e 6 vezes mais rápidos em encontrar um novo emprego, quando desempregados. Não resta dúvida de que o mercado de trabalho oferece altos retornos privados à educação. Os retornos privados para um ano adicional de educação para pessoas com educação superior subiram cerca de 30% desde 1982 até 2000, mas o aumento em relação à educação secundária foi muito menor do que no México e na Colômbia, por exemplo, o que sinaliza a necessidade que o Brasil tem de alcançar um rápido

¹ Edward Amadeo – Mercado de trabalho Brasileiro-Rumos, desafios e o papel do Ministério do Trabalho e Emprego – Brasília-1998

progresso tecnológico. Este cenário mostra a baixa disponibilidade de oferta de mão-de-obra altamente qualificada, para atender a demanda crescente de postos de trabalho que exigem boa qualificação.

Gráfico 3 - Composição do Emprego por Escolaridade



1.5 – Baixos Níveis de Produtividade

Apesar dos avanços em ganhos de produtividade, o valor agregado por trabalhador no Brasil é mais reduzido que em outros países em desenvolvimento. Comparativamente, o valor agregado do Chile cresceu em 50%; o da Tailândia mais do que dobrou e o da Coreia quase triplicou, ao longo do mesmo período. O Brasil tem um “déficit de produtividade de mão-de-obra” que oscila entre 33% e 50% em comparação com países de níveis de renda semelhantes, como a Malásia e o México.

Neste contexto, o cenário aponta para a necessidade de mais investimentos em aperfeiçoamento da mão-de-obra disponível, como condição básica para a concorrência globalizada. Tal constatação leva a crer que, ao menos no curto prazo, o setor informal deve crescer ainda mais, considerando a requalificação de um elevado número de trabalhadores que perderão seus postos de trabalho ao serem substituídos por outros mais qualificados, ou simplesmente por processos

de automação cada vez mais freqüentes, não só na indústria, mas também no setor primário e terciário¹.

A este panorama, agrega-se o aumento de demanda de políticas públicas que permitam acolher aqueles trabalhadores, sem deixá-los cair na marginalidade que, além de proporcionar desconforto social, gera custos ainda maiores para a máquina do Estado. Conforme será visto nos Capítulos III, IV, e V, uma dessas políticas, adotadas atualmente em todo o mundo, inclusive nos países desenvolvidos, é representada pela implementação de programas de microfinanças que, além de disponibilizar crédito, trata também de questões sociais e formação do capital humano.

1.6 – Programas de Qualificação Profissional

Com o objetivo de mobilizar e articular gradualmente toda a infra-estrutura de qualificação profissional, existente no País, o Governo Federal, que por meio de diversos órgãos incentiva o processo de qualificação profissional do trabalhador². Instituições como o SENAI, SEBRAE, SENAR, Banco do Nordeste, BNDES e, principalmente o Ministério do Trabalho, patrocinam diferentes tipos de capacitação, visando a requalificação e o aperfeiçoamento constante do profissional.

Uma das iniciativas, criada em 1995, pelo Ministério do Trabalho, é o Programa Nacional de Qualificação do Trabalhador (PLANFOR), que funciona plenamente desde 1996. A exemplo dos demais programas financiados com recursos do FAT, o PLANFOR é executado de forma descentralizada, com a participação dos interessados e parceria com Governos Estaduais e outras entidades, tais como sindicatos, organizações empresariais, universidades e instituições de formação profissional.

¹ Ricardo Paes de Barros, José Marcio Camargo, Sérgio Firpo - Uma Avaliação da Evolução Recente do Diferencial de Rendimento Formal/Informal – IPEA/PUC/MTb, Brasília-1998

² Notas Sobre O Mercado De Trabalho, Dez Pontos Sobre a Situação Recente do Mercado de Trabalho - Número 5, Ministério do Trabalho e Emprego, Brasília 1998

A prioridade é o atendimento de desempregados, trabalhadores sob risco de perda do emprego, autônomos, pequenos e microprodutores do setor urbano e rural e outras populações vulneráveis. Os governos estaduais responsabilizam-se pela execução dos Planos Estaduais de Qualificação, mediante convênios firmados entre o CODEFAT, o Ministério do Trabalho e as Secretarias Estaduais de Trabalho. As ações do Planfor têm sido fundamentais para a melhoria da qualificação do trabalhador e a elevação da produtividade nacional.

CAPÍTULO II

Desemprego e Informalidade

Vários são os fatores que determinam o aumento da taxa de desemprego formal. Além dos relacionados aos ganhos de produtividade, examinados anteriormente, devemos destacar o efeito das medidas de caráter macroeconômico adotadas pelo Governo Federal, como resposta às diversas crises internacionais, que perduram desde a crise da Ásia, até o iminente impacto de grandes conflitos, como os de agroa, em meados de 2003, envolvendo os Estados Unidos – principal importador brasileiro – Europa, países árabes e asiáticos.

Dados da PME do IBGE¹ apontam que a taxa de desemprego é mais elevada entre as mulheres do que entre os homens. É mais alta, também, entre os filhos do que entre os chefes de família e os cônjuges. Em 1997, a taxa de desemprego dos chefes de família foi menor do que 4%; entre os filhos, superou os 10%. Alguns destes dados servirão para constataremos no Capítulo VI a demanda por programas de microfinanças.

Da mesma forma, a taxa de desemprego dos trabalhadores com mais de 40 anos de idade foi de 3%, enquanto que a taxa de desemprego dos jovens atingiu mais de 11%. Portanto, os chefes de família, cuja participação na renda familiar é maior do que a dos demais membros, têm até agora sofrido menos com o desemprego.

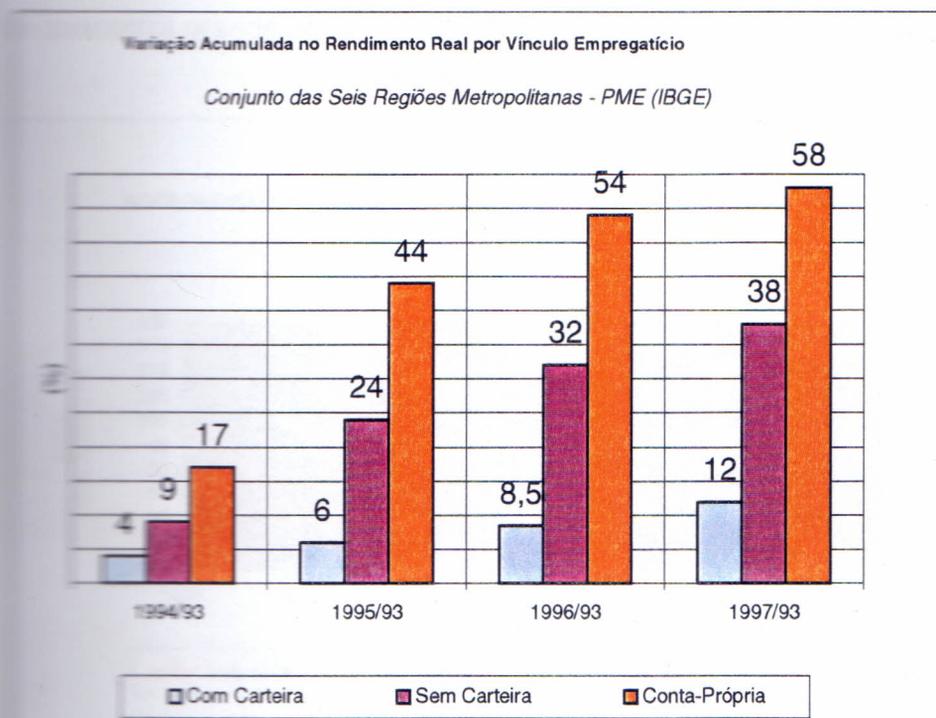
Finalmente, temos a questão da informalidade. Desde inícios dos anos noventa, tem aumentado o grau de informalidade do mercado de trabalho no Brasil, muitas vezes incentivado, ainda que no pressuposto de se criar uma solução para o mister, pelo próprio Governo. Esse fenômeno não está relacionado à queda do dinamismo da economia como um todo, conforme visto anteriormente. Devemos, portanto, buscar suas causas em outros fatores ligados ao funcionamento do mercado de trabalho. Entre eles, podemos destacar três:

¹ Pesquisa Mensal de Emprego, IBGE, Rio de Janeiro, 2001

- as novas formas de produção e de relações de trabalho tendem a aumentar o contingente de trabalhadores autônomos, principalmente por meio do processo de terceirização;
- o aumento relativo do emprego no setor de serviços, que é um setor que tradicionalmente gera empregos informais - tendendo a incrementar o grau de informalidade; e
- fatores institucionais associados ao sistema de seguridade social e à legislação trabalhista podem funcionar como incentivo para que empresas e trabalhadores optem por estabelecer relações informais de trabalho.

Apesar do crescimento da informalidade verificado nos últimos anos, é importante ressaltar que ele não tornou necessariamente mais precárias as relações de trabalho. Tomando a renda dos trabalhadores como medida de precarização, o aumento expressivo do rendimento médio real dos trabalhadores informais indica que não se pode dizer categoricamente que houve aumento da precarização no mercado de trabalho, conforme pode ser visto no gráfico 4, que aponta o forte crescimento da variação acumulada de renda no período onde o grupo “conta própria” e “sem carteira” tiveram crescimento superior aos empregados no mercado formal, representado pelo grupo “com carteira”.

Gráfico 4 - Rendimento Real por Vínculo Empregatício



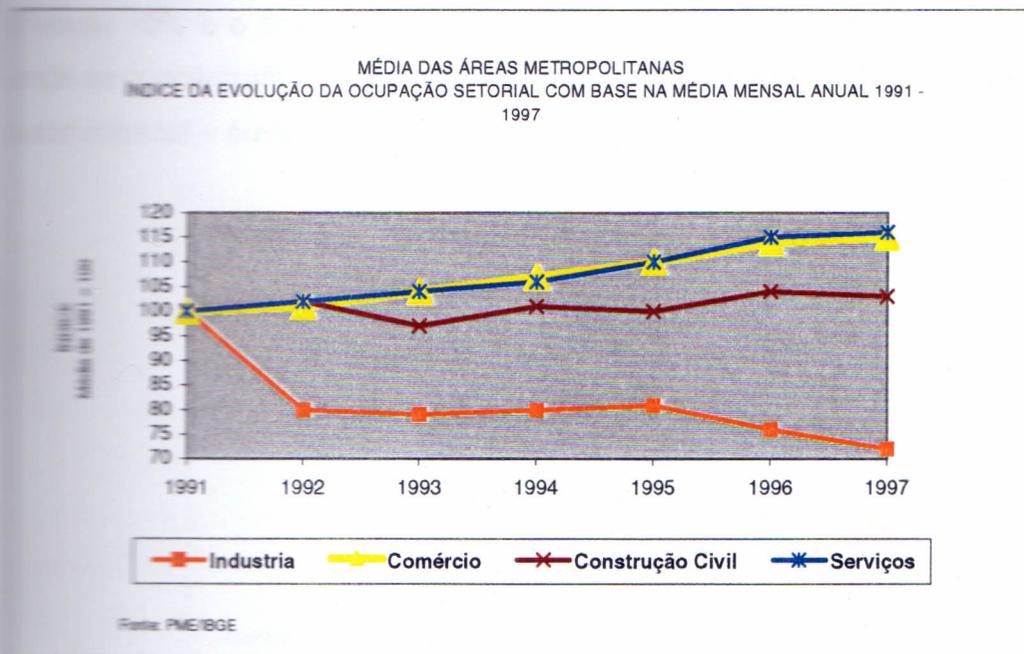
2.1 - Mudanças na Composição Setorial do Emprego

Quatro aspectos a se considerar é o fato de a maior geração de empregos ter-se deslocado da atividade industrial, nos anos 70, para o Setor de Serviço, nos anos 80 e 90. Em 1992, o Setor Terciário e a Indústria de Transformação respondiam, respectivamente, por 71,6% e 19,8% da ocupação não-agrícola, dados da PNAD¹. Em 1996, o Setor Terciário abrigava 73,7% da ocupação não-agrícola e mais da metade da população ocupada do País, enquanto que a indústria reduziu sua participação para 17,9%. O Setor de Serviços foi, também, o caminho da mão-de-obra que não mais conseguiu encontrar ocupação em um Setor Industrial, sob forte pressão competitiva, conforme exposto no gráfico 5, que mostra o índice de evolução da ocupação setorial, a partir de 1991. Essa pressão é consequência das práticas de ajuste e do processo de terceirização de serviços, promovidos

¹ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - Brasil, Grandes Regiões, Unidades da Federação e Regiões Metropolitanas-Síntese de Indicadores 2001 - IBGE, Rio de Janeiro-2002

pelas empresas brasileiras, o que provocou a transferência de empregos do Setor Secundário para o Terciário. Ocorre que é sobretudo nas atividades terciárias que se concentra grande parte da informalização observada na população ocupada.

Gráfico 5 - Ocupação Setorial



2.2 - Melhorar na Distribuição Salarial

Em geral, o crescimento da informalidade é visto como prova inequívoca de precarização do trabalho, que significa, de maneira geral, uma piora nas condições de trabalho e de vida do trabalhador.

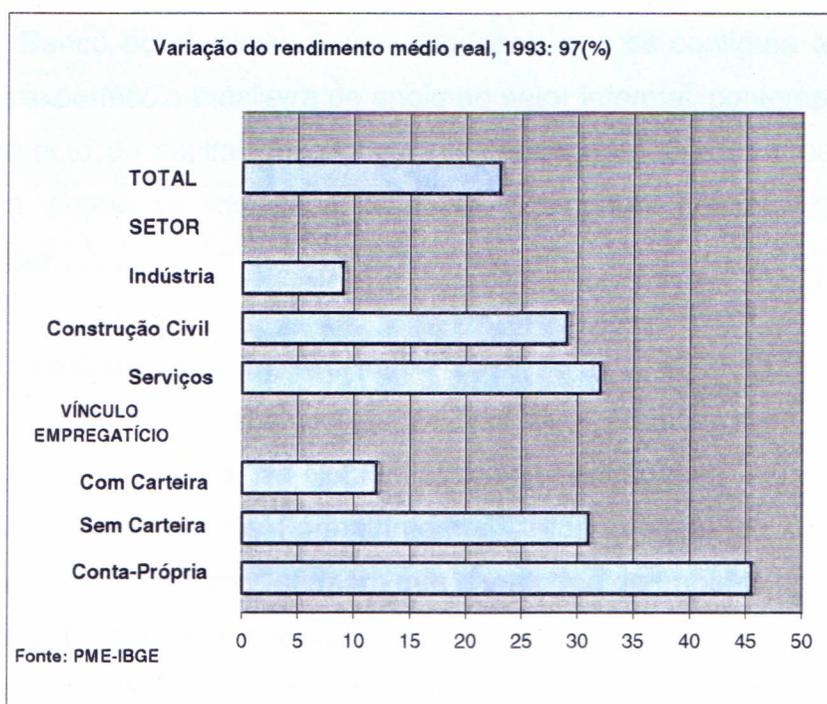
É verdade que a perda da carteira assinada pode ser vista como um sinal de precarização. Mas há um dado, muito concreto, que ajuda a medir o bem-estar do trabalhador e, portanto, pode ser visto como um sinal de maior ou menor precariedade. Trata-se de sua renda. Não obstante o crescimento da participação de trabalhadores sem carteira assinada e autônomos, foram exatamente estes dois grupos de trabalhadores os que tiveram maior ganho de renda desde 1993.

Dados da PME mostram que, enquanto os trabalhadores com carteira assinada tiveram um aumento real de renda da ordem de 11% entre 1993 e 1997, os

trabalhadores sem carteira assinada tiveram ganho de 30% e os autônomos o extraordinário ganho de 45%.

Por sua vez, entre 1993 e 1997 o rendimento real dos trabalhadores na indústria cresceu 10% e o dos trabalhadores na construção civil e no setor de serviços – onde se concentram os trabalhadores com renda menor ou que estão inseridos no setor informal – cresceram quase 30%, é o que pode ser visto no gráfico 6.

Gráfico 6 - Variação do Rendimento Médio Real



Não se pode ignorar que a informalidade vem crescendo no mercado de trabalho brasileiro; mas é preciso ressaltar que os ganhos de renda do trabalhador, cuja atividade é considerada precária, por ser informal, também têm sido substanciais nos últimos anos. Este ponto também será tratado mais à frente, no Capítulo V, pois se observa que diversos programas de apoio ao setor informal têm produzido rendas bastante superiores aos do mercado tradicional, e com uma curiosa

constatação: a maioria desses programas são apoiados por governos, sejam federal, estaduais ou municipais.

Ora, se o mercado de trabalho formal cresce e o nível de precarização do posto de trabalho reduz, certamente as condições estão se tornando melhores nos segmentos informais, apesar da falta de controle oficial. Esta afirmação encontra amplo embasamento, considerando que diversos programas de apoio ao mercado informal estão tão bem aparelhados, ou até mais que os mercados tradicionais de emprego. Observaremos, no citado Capítulo V, o fortíssimo apoio do Governo Federal, por intermédio de bancos federais e diversas OSCIP¹ e, em especial, do BNDES e do Banco do Nordeste (caso estudado), que se configura atualmente como a maior experiência brasileira de apoio ao setor informal, contemplando não só o financiamento do capital de giro para microempreendedores urbanos, mas também seus processos de capacitação e acompanhamento, inclusive de investimento fixo.

2.3 – A Complexidade do Setor Informal

A convite do Ministério do Trabalho especialistas divulgaram as suas conclusões acerca deste importante tema. Na Nota intitulada “Avaliação da Evolução Recente do Diferencial de Rendimentos Formal/Informal”, Ricardo Paes de Barros, José Márcio Camargo e Sérgio Firpo² afirmam que o mercado de trabalho no Brasil vem sofrendo intenso processo de reestruturação, desde o início dos anos 90. Dentre os diversos e importantes movimentos observados ao longo do período, dois

¹ As OSCIP atuantes no segmento de microfinanças estão divididas em duas categorias: a primeira e predominante, são aquelas que repassam recursos de outras instituições fazendo um claro papel de empresa do setor financeiro, intermediando recursos, principalmente para dar vazão a determinadas políticas operacionais de governo, como por exemplo o caso do BNDES que as utilizam para atingir o público-alvo do seu Programa, neste caso as OSCIP são regidas por todas as regulamentações previstas para o setor; a segunda, e menos freqüente, atuam no mercado de microcrédito com seus próprios recursos e podem ser enquadradas dentro da categoria de credentes particulares, reguladas pela legislação comercial comum, tendo ou não fins lucrativos, neste caso, a legislação vigente é distinta quanto às exigências de funcionamento.

² Economistas da IPEA e PUC-Rio de Janeiro, autores de diversos trabalhos relacionados com o mercado de trabalho brasileiro.

merecem ser destacados: os processos de "informalização" e de "desassalariamento".

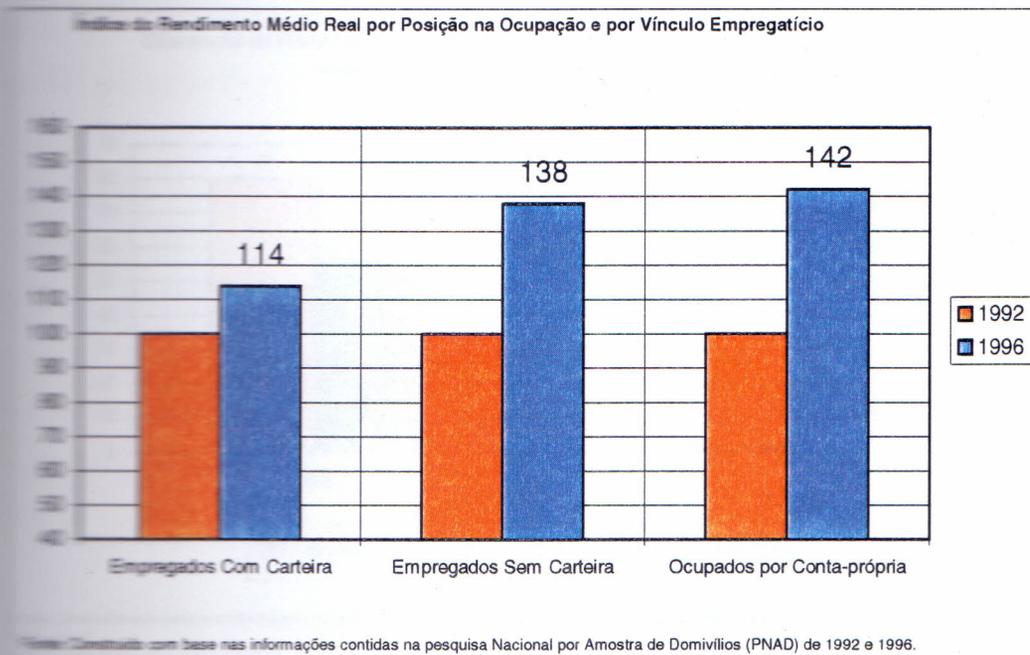
Segundo os autores citados, a informalização das relações de trabalho evidencia-se pelo aumento da proporção de empregados em postos, sem carteira de trabalho assinada, bem como pelo expressivo número de brasileiros que passaram a atuar no mercado de trabalho, por conta própria. Por sua vez, o desassalariamento no mercado de trabalho caracteriza-se pela progressiva redução na proporção de ocupados, cujos rendimentos se dão sob a forma de salários.

Tem-se verificado um aumento da renda média real de cada um dos três grupos de trabalhadores: os que trabalham com carteira assinada, os sem carteira e aqueles por conta própria. Mas o que surpreende mais do que o aumento generalizado dos rendimentos é o fato de que, a despeito da crescente informalização e do desassalariamento, tem havido um aumento relativo dos rendimentos dos trabalhadores sem carteira assinada e por conta própria, quando comparados aos rendimentos do grupo de trabalhadores com carteira assinada. Tal fato tem levado o diferencial entre os rendimentos dos segmentos formal e informal a apresentar uma tendência declinante, ao longo de quase toda a década¹.

Os dados obtidos a partir da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) dos anos de 1992 e 1996, e apresentados no gráfico 7, mostram um crescimento nos rendimentos médios dos três grupos acima mencionados. Os trabalhadores com carteira assinada tiveram um crescimento do salário médio real de 14% naquele período, enquanto que os rendimentos dos grupos sem carteira e dos conta-própria aumentaram, respectivamente, 38% e 42%.

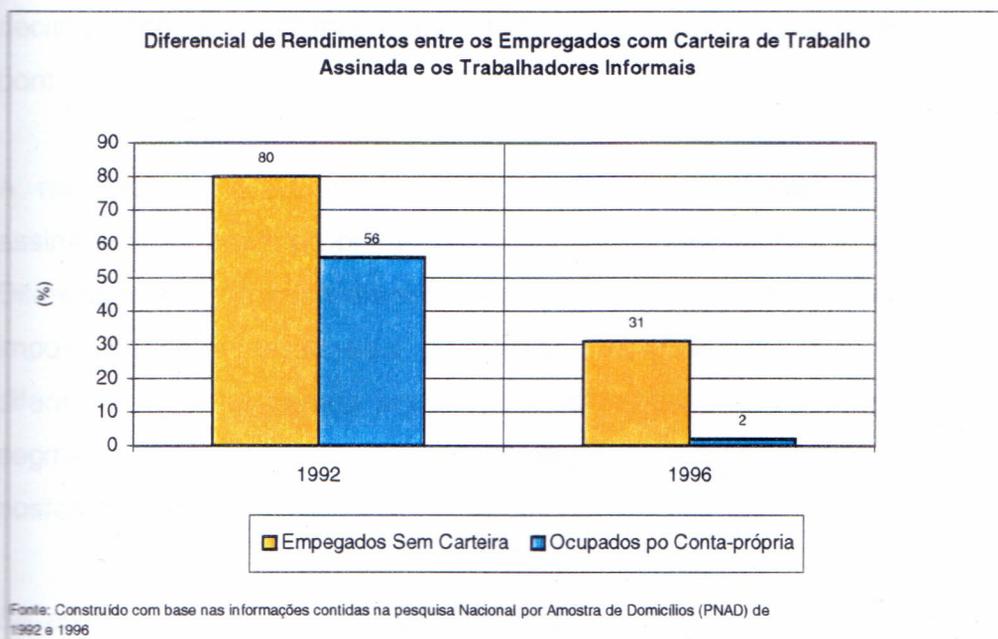
¹ Ricardo Paes de Barros, José Marcio Camargo, Sérgio Firpo - Uma Avaliação da Evolução Recente do Diferencial de Rendimento Formal/Informal - IPEA/PUC/MTb, Brasília-1998

Gráfico 7 - Índice do Rendimento Médio Real



O gráfico 8 mostra que os rendimentos dos trabalhadores com carteira assinada eram 80% mais elevados do que os daqueles sem carteira assinada, em 1992. Todavia, o crescimento mais acentuado dos salários no setor informal implicou a redução desta diferença para 56%, em 1996. Em relação aos trabalhadores por conta própria, essa diferença passou de 31% para apenas 2%, conforme exposto no mesmo gráfico.

Gráfico 8 - Diferencial de Rendimentos



2.4 – Aumento da Rotatividade da Mão-de-Obra

A rotatividade da mão-de-obra no Brasil é extraordinariamente alta e aumentou 60%, de 1992 a 2001, chegando ao ponto de um em cada três trabalhadores mudar de emprego todos os anos. Recentes estudos indicam que o desenho do FGTS parece subsidiar e, portanto, exacerbar a rotatividade do mercado de trabalho, explicando parcialmente a ainda baixa produtividade da mão-de-obra no Brasil¹.

O diferencial entre os rendimentos dos trabalhadores com carteira e dos sem carteira assinada sofreu uma redução de 24 pontos percentuais. Deste total, 18 pontos ou 75% devem-se à dessegmentação do mercado de trabalho, isto é, à aproximação nos rendimentos dos trabalhadores com características individuais e em postos de trabalho similares. Já a diminuição nos dois efeitos composição foi relativamente pequena: a redução das diferenças nas características individuais dos trabalhadores com e sem carteira assinada responde por 4 pontos

¹ Barros, Corseuil e Bahia, 1999 e Maloney 1999

percentuais, isto é, 18% (4/24) da redução total no diferencial. Por sua vez, a diferença nos postos de trabalho daqueles dois grupos de trabalhadores tendeu a declinar, fato que contribuiu para a redução no diferencial salarial, com somente 2 pontos percentuais, ou 7% (2/24).

A redução do diferencial de rendimentos entre trabalhadores com carteira assinada e por conta própria foi, para o mesmo período, de 29 pontos percentuais. Diferentemente do caso anterior, em 1992 já não havia um efeito segmentação importante entre esses dois grupos de trabalhadores. Em outras palavras, a diferença de rendimentos encontrada, na média, entre trabalhadores de cada segmento devia-se, sobretudo, às diferenças nas características individuais e dos postos de trabalho.

Se associarmos o conceito de precarização do posto de trabalho à queda nos rendimentos, pode-se concluir que o aumento observado nos rendimentos dos trabalhadores dos segmentos formal e informal – aumento este maior para o último grupo, associado à informação da existência de uma significativa diminuição no efeito segmentação – invalida o argumento de que os rendimentos de cada segmento teriam subido apenas devido a um puro efeito composição. Logo, o que ocorreu com o mercado de trabalho brasileiro nessa década (90) parece ser a redução generalizada da precarização do emprego, em particular no segmento informal, o que tem levado à crescente dessegmentação deste mercado.

2.5 – Quantidade e Qualidade da Mão-de-Obra

Os dois fatores mais importantes referentes à oferta da mão-de-obra no Brasil são o aumento da participação da mulher e a defasagem na formação profissional, panorama que impõe restrições aos produtos do mercado de trabalho.

Todavia, nem todas as ocupações informais são de baixa qualidade. A presença crescente do trabalho autônomo introduz uma nova dimensão à análise do setor

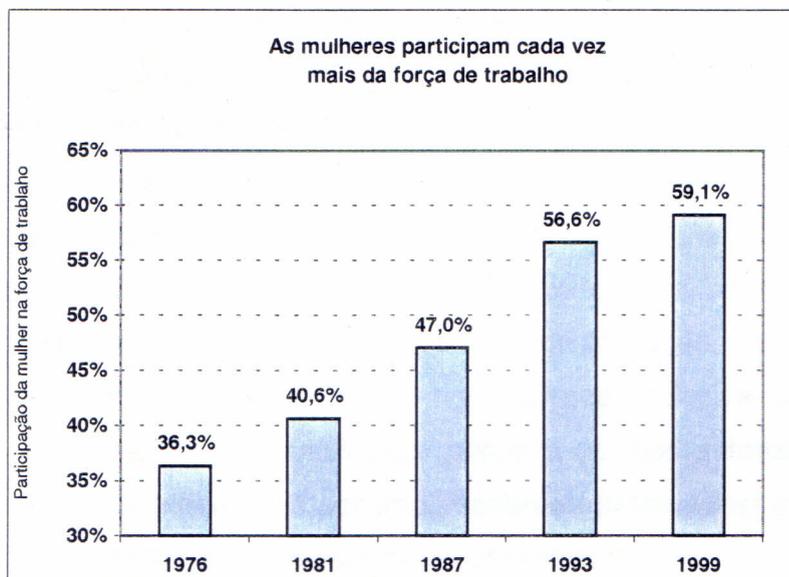
informal. De fato, ao se retirar da enumeração dos informais o conjunto dos trabalhadores por “conta própria”, que recebem mais de cinco salários mínimos por mês, o grau de informalização tende à estabilidade, especialmente a partir de 1994, quando o Plano Real mudou favoravelmente os preços relativos dos bens e serviços não-comercializáveis internacionalmente. Ou seja, a parcela de mão-de-obra qualificada que migrou para a condição de “conta própria” não deve ser caracterizada como detentora de uma ocupação de baixa qualidade, à medida que detém capital humano e instrumentos de trabalho que elevaram a sua produtividade e os seus rendimentos.

No gráfico 9 observa-se a crescente participação da força de trabalho da mulher, o que explica em parte o forte compromisso de gênero que os programas de microfinanças tem com este público, apesar de no Brasil não ser tão expressivo como em quase todos os outros países. Vale, portanto, a constatação de que as microfinanças representam no Brasil a linha de financiamento onde a mulher tem o maior nível de inserção, atingido na média nacional algo em torno de 50% dos financiamentos. Comprovando a afirmativa, no caso estudado o “Programa CrediAmigo”, disposto no Capítulo V, observa-se uma boa representatividade das mulheres nos financiamentos realizados, praticamente igual à dos homens.

A pesquisa realizada pelo IPEA e WBG¹ mostra que a participação da força de trabalho feminina no Brasil aumentou de menos de 4 para cada 10 mulheres, em 1976, para quase 6 de cada 10, atualmente (59,1%). Como acontece em outros países, muitas mulheres conseguem emprego em tempo parcial no setor de serviços, que as prepara empiricamente para uma atividade como microempendedoras.

¹ Empregos no Brasil – Prioridades de Políticas, Escritório do Banco Mundial no Brasil-Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – Brasília-2002

Gráfico 9 - A Ascensão da Mulher no Mercado de Trabalho



2.6 – Medidas Macroeconômicas e Impactos no Mercado de Trabalho

Durante os anos 80 e primeira metade da década de 90, os elevados índices da inflação tornaram relativamente fácil para o mercado de trabalho o ajuste às contrações econômicas e à queda na demanda de mão-de-obra, por meio de quedas nos salários reais. Mas com a inflação baixa, verificada até meados do último ano da gestão do então Presidente Fernando Henrique Cardoso e declaradamente prioritária pela equipe econômica do atual Presidente Luis Inácio Lula da Silva¹, a proibição das leis trabalhistas brasileiras à redução nos salários nominais, restam poucas opções aos empregadores para responderem à queda na demanda a não ser cortando empregos. Grandes aumentos no nível do salário mínimo real do Brasil no final da década de 90 solidificaram a rigidez do salário real. Na medida em que o crescimento econômico desacelerou, o crescimento do emprego diminuiu seu ritmo, o desemprego elevou-se e a parcela de trabalhadores informais aumentou.

¹ Conforme programa econômico do governo eleito para o período 2003/2006, exposto pelo Ministro da Fazenda e pelo Presidente do Banco Central, durante o mês de dezembro/2002.

A economia brasileira tornou-se muito mais aberta com a remoção de barreiras não-tarifárias, com as grandes reduções nas tarifas de importação e com o uso deliberado da taxa de câmbio, como ferramenta de estabilização destinada a aumentar as pressões competitivas no mercado dos bens comercializáveis. Isto levou os preços dos bens não comercializáveis a se elevarem em relação aos preços dos bens comercializáveis, uma vez que estes enfrentavam uma concorrência mais dura nos mercados globais. Tipicamente, as economias que se abrem são submetidas a mudanças em seus padrões de produção, o que, por sua vez, acarretam movimentos correspondentes nos insumos, inclusive na mão-de-obra. Em geral, o emprego (não qualificado) primeiro cai nos setores de bens comercializáveis e depois a demanda por trabalhadores (qualificados) aumenta, à medida em que estes setores se tornam mais competitivos. No Brasil, ocorreu uma queda de emprego na indústria, em grande parte nos empregos do setor formal, e a oferta de emprego cresceu no setor de serviços, o qual, diante da atual inflexibilidade das leis trabalhistas, tende a contratar em condições de informalidade. As reformas do comércio reforçaram a necessidade de flexibilidade na mão-de-obra.

Como o Brasil passou por três reformas estruturais macroeconômicas, mas não avançou nas políticas trabalhistas, poder-se-ia dizer que o País enfrenta, hoje, um grande acúmulo de problemas na área da reforma de políticas trabalhistas, para complementar os ajustes macroeconômicos. Seria imprudente esperar que o Brasil mudasse sua política trabalhista de uma hora para outra; mas felizmente, até mesmo uma abordagem gradativa a respeito da reforma trabalhista – desde que razoavelmente elaborada – poderia ser eficaz, no sentido de melhorar os resultados. A inflexibilidade e os encargos trabalhistas induzem os empregadores, e até certo ponto os empregados, a se envolverem em contratos de trabalho fora das normas trabalhistas, ou então não se envolverem de forma alguma com nenhum tipo de burocracia.

A estrutura do emprego no Brasil seguiu o padrão típico, deslocando-se da agricultura para a indústria e desta para os serviços. Duas outras importantes mudanças são o aumento da parcela da força urbana de trabalho e a queda nas taxas de sindicalização. Mas as leis trabalhistas não acompanharam as mudanças. O contrato de trabalho padrão definido por lei não corresponde às condições de trabalho, em todos os aspectos da economia. Um contrato especial foi finalmente permitido no setor agrícola, depois de 55 anos, e é necessário que outros setores o acompanhem.

2.7 – Elevado Número de Causas Trabalhistas

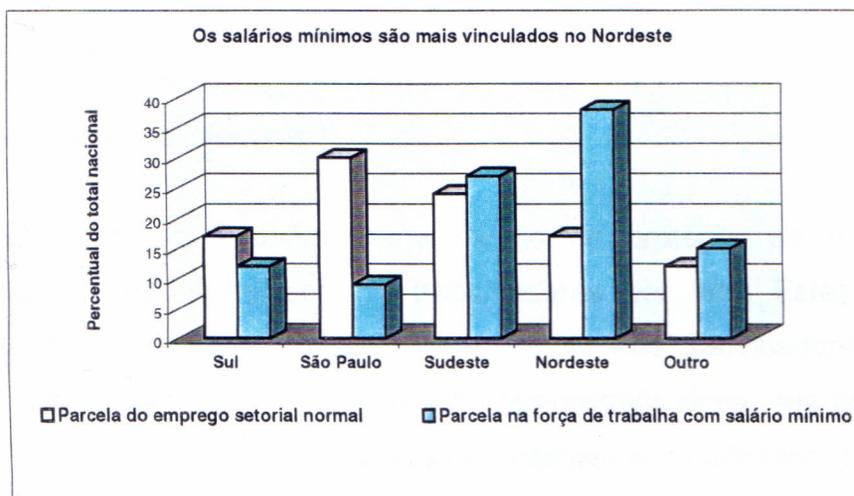
Todos os anos, trabalhadores interpõem cerca de 2 milhões de ações judiciais contra empregadores, nos tribunais trabalhistas do Brasil, que servem à justiça do trabalho. Isto representa mais de 6% de todos os trabalhadores assalariados e as causas trabalhistas aumentaram 60% ao longo da última década. As empresas assumem o custo das taxas federais e legais, mas o custo maior, assumido por todos, é a profunda mudança nas relações de trabalho, que torna as empresas cautelosas, no tocante a novas contratações, o que eleva os custos e reduz o emprego. Desta forma, o litígio, a rotatividade e a informalidade aumentaram, desde os anos 80. Como consequência do imbróglio causado pela arcaica legislação trabalhista brasileira, encontramos, então, mais um explicador do aumento fantástico do setor informal no país.

Dados do STF e PME do IBGE apontam que, pelo menos o salário mínimo estabelecido por lei, o décimo terceiro salário no fim do ano, o salário família/educação, salários mais elevados por horas extras e trabalho noturno e o treinamento dos trabalhadores, são os principais motivos causadores das demandas judiciais. Estes benefícios salariais obrigatórios acrescentam cerca de 35% ao salário básico. Os principais benefícios não salariais obrigatórios (férias remuneradas, contribuições obrigatórias para o FGTS e contribuições ao sistema nacional de previdência social) tipicamente custam, para o empregador, outros 5% do salário básico.

Os trabalhadores podem negociar contratos “não padrão” por meio de negociação individual ou coletiva, mas, por lei, eles devem ser, no mínimo tão, generosos quanto o contrato padrão. No caso dos trabalhadores de produtividade relativamente alta, a legislação do salário mínimo não é vinculante e os empregadores podem ajustar os salários, de modo que o montante global (benefícios salariais mais benefícios não salariais) seja apropriado. Mas os empregadores são forçados a pagar os trabalhadores, cuja produtividade fique abaixo do salário mínimo mais que seu valor de mercado. Quanto mais baixa a produtividade do trabalhador, mais onerosa a legislação é para o empregador e maior o incentivo para evadi-la ou evitá-la, o que acaba levando trabalhadores para o setor informal, no qual carecem de proteção legal. Uma importante justificativa para o salário mínimo é sua capacidade de reduzir a pobreza. Mas, se o salário mínimo for fixado em nível demasiadamente alto, o efeito positivo de rendas mais altas para trabalhadores em empregos do setor formal de baixa produtividade poderá ser superado pelo efeito negativo sobre o emprego no setor formal. No gráfico 10 observa-se que o efeito vinculante do salário mínimo é maior para determinadas regiões do País, como o caso do Nordeste, onde repousam as ações do Programa CrediAmigo, um dos alvos deste estudo¹. Como atestado em outras pesquisas do IBGE, isto mostra que o mercado de trabalho na região Nordeste paga salários médios mais baixos e que os trabalhadores da região são fortemente atingidos pela política patronal praticada generalizadamente em todos os estados da Região. Isto favorece o crescimento do setor informal, que propicia renda mensal igual ou superior ao vigente para o salário mínimo, de R\$200,00 (duzentos reais) previsto para vigorar até março/2003.

¹ Empregos no Brasil – Prioridades de Políticas, Escritório do Banco Mundial no Brasil-Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – Brasília-2002

Gráfico 10 - Vinculação do Salário Mínimo



2.8 – Benefícios Obrigatórios da Rescisão e a Reforma Trabalhista

Os trabalhadores têm direito a receber quatro benefícios principais por ocasião da rescisão: pagamentos de seguro-desemprego; aviso prévio de um mês com pagamento integral; direito a sacar dinheiro de sua conta do FGTS, para o qual os empregadores contribuem com cerca de um salário mensal por ano de serviço e que rende uma taxa real de juros de 3% a.a. garantida pelo governo; e, quando a demissão não for por justa causa (por exemplo, por razões econômicas ou por um mero capricho do empregador), este deverá pagar ao trabalhador uma multa de 50% do saldo acumulado do FGTS.

Os pagamentos adicionais podem chegar a quase um salário anual, o que significa, para os empregados, forte incentivo para provocarem eles próprios a demissão, especialmente quando a economia está forte. Os empregadores, muitas vezes, se recusam a pagar a multa para serem levados aos tribunais, porque os magistrados com freqüência decidem parcialmente em seu favor, perdendo cerca de 40% do montante disputado¹. Isto aumenta o número de causas judiciais. Os trabalhadores mais pobres movem tais ações,

¹ Relatório da Força Tarefa sobre Políticas de Emprego: Diagnóstico e Recomendações – Ministério do Trabalho e Emprego, Brasília-Agosto/1998

presumivelmente porque eles, com mais freqüência, precisam do dinheiro de suas contas do FGTS. Isto pode tornar os empregadores mais hesitantes em assinar contratos formais de emprego. É óbvia a necessidade de mudanças para se reduzir as ações trabalhistas, os comportamentos não cooperativos e a alta freqüência de contratos informais.

O Seguro-Desemprego, importante mecanismo de proteção ao trabalhador, beneficia, em média, 4 milhões de trabalhadores por ano. Estes números destacam a importância do benefício como apoio aos trabalhadores que se encontram temporariamente sem ocupação. Demonstram ainda, sua agilidade: o programa vem alcançando com a necessária presteza o trabalhador elegível que dele necessita.

Diante do exposto, existe a premente necessidade de se dar andamento, no curto prazo, à Reforma Trabalhista. As ações – algumas implementadas, outras em negociação, visam a modernização do mercado de trabalho brasileiro, tornando-o mais democrático para empregados e patrões, direcionando novas atribuições aos sindicatos e, principalmente, desonerando o empregador com as elevadíssimas taxas tributárias hoje vigentes. Estão previstas na reforma as seguintes medidas¹:

- a) Implementação de nova organização sindical e nova ordem para negociação coletiva;
- b) Redução do custo não-salarial do trabalho;
- c) Regulamentação definitiva do contrato por prazo determinado;
- d) Negociação entre as partes de redução e flexibilização da jornada e trabalho;
- e) Instituição do contrato temporário;
- f) Regulamentação das cooperativas de trabalho; e
- g) Regulamentação da lei do serviço voluntário.

¹ Notas Explicativas sobre as Propostas e Medidas de Natureza Legislativa/Quadro Resumo das Medidas e Propostas/Medidas Programáticas de Curto Prazo/Medidas de Natureza Legislativa – Ministério do Trabalho e Emprego, Brasília-Agosto/1998

2.9 – As Políticas de Emprego

Constata-se, portanto, que a melhor política de emprego é, sem dúvida, o crescimento econômico sustentado. Para tal, é essencial a conquista definitiva da estabilidade e da inserção da classe trabalhista brasileira nos mesmos patamares de excelência dos países desenvolvidos ou, pelo menos, entre aqueles que despontam no cenário mundial, como os tigres asiáticos, Chile, Espanha e Austrália, entre outros. Com inflação, o crescimento é ilusório. As reformas administrativa, previdenciária e tributária visam erradicar as causas primárias da inflação, que estão associadas ao equacionamento do déficit público. É essencial, então, manter-se a orientação atual da política macroeconômica, pois ela constitui o pilar sobre o qual se assentam as possibilidades de um crescimento econômico sustentável, que beneficia diretamente os trabalhadores.

Por essa razão, o Executivo vem adotando medidas para manter o controle da inflação, que vem atingindo patamares elevados nos últimos meses, ocasionada por uma série de fatores: desde o processo eleitoral, até a influência das crises internacionais, que pressionam a paridade cambial, o que, por sua vez, causa rebates nos preços internos. O Governo Federal, com sua nova configuração política está totalmente envolvido com as reformas prioritárias, que objetivam dotar o País de um ambiente institucional que favoreça o crescimento econômico duradouro, em um contexto não-inflacionário. Isso irá retirar o peso do programa de estabilização das políticas monetária e cambial. O sucesso das reformas criará condições para que a economia brasileira melhore seu desempenho e obtenha as vantagens do processo de integração competitiva. Além da política de investimentos, os bancos públicos federais: BNDES, Banco do Brasil, CEF, Banco do Nordeste e o BASA têm trabalhado com programas específicos que demonstram a preocupação com as profundas mudanças que vêm ocorrendo no mercado de trabalho¹. Assim, a área social do BNDES desenvolveu um programa que busca apoiar os trabalhadores, de um modo geral qualificados, que vêm

¹ Recursos subsidiados, equalizados pela Secretaria do Tesouro Nacional e pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário: Programa de Geração de Emprego e Renda, Fundos Constitucionais: FNO, FCO e FNE

sendo demitidos em função dos processos de terceirização e desverticalização das empresas.

Os objetivos são o de manutenção e geração de postos de trabalho, a democratização do capital e distribuição dos resultados. Uma característica importante desses projetos é o baixo volume de investimentos requeridos para a criação de novos postos de trabalho. O BNDES vem operacionalizando, também, o Programa de Crédito Produtivo Popular, que busca oferecer crédito para os pequenos empreendedores. O Banco do Nordeste opera o CrediAmigo. Ambas as linhas tratam de atender a pessoas que não estão inseridas no mercado formal de trabalho e que têm nos pequenos negócios, sua estratégia de sobrevivência. O objetivo é garantir o acesso ao crédito, estimular o crescimento desses negócios, a sua formalização e a geração de novos postos de trabalho, como será visto a seguir.

CAPÍTULO III

O Surgimento dos Programas de Microfinanças no Brasil e suas Principais Características

Microfinança pode ser definida como a atividade que procura oferecer, além de financiamento de baixo valor à população de baixa renda ou aos excluídos do sistema de crédito tradicional, uma série de outros produtos e serviços como: processos de capacitação, acompanhamento, seguros destinados para suas necessidades e a possibilidade de realizarem poupança, caracterizando, assim, a sua atuação nas dimensões materiais, sociais e humanitárias¹. Neste sentido o conceito de microfinança, mais amplo engloba o microcrédito, cujas características estariam mais voltadas para o atendimento do crédito propriamente dito, motivo pelo qual, no presente trabalho, todas as citações de microfinanças estão, por conseguinte, englobando com maior ênfase os programas de microcrédito.

No Brasil, os créditos praticados pelos programas de microfinanças são geralmente efetuados com financiamentos a partir de R\$100,00 (cem reais), são portanto empréstimos pequenos, para as pessoas muito pobres, dedicados a projetos autônomos, que geram renda para elas e seus familiares, possibilitando assim a sua inserção social. O teto dos financiamentos atinge, em alguns programas mais bem estruturados, até R\$6.000,00 (seis mil reais), dependendo das condições dos tomadores.

Os bancos tradicionais qualificam microcrédito como uma extensão de empréstimos pequenos a microempreendedores, adotado como medida efetiva e popular na luta contínua contra a pobreza, habilitando-os à obtenção de empréstimos a taxas bancárias de mercado, para fortalecer ou começar pequenos negócios². Microcrédito não é a solução única para a geração de renda e da

¹ Quinta Rodada de Interlocação Política do Conselho da Comunidade Solidária, Brasília, outubro-2001

² Relatório Anual do Banco Mundial – Washington-1998

inserção social das camadas mais necessitadas da população, nem tampouco surgiu com o objetivo de atender especificamente ao segmento informal, mas é uma das soluções baseada em condições e necessidades locais, além de ser mais flexível e mais fácil de ser operacionalizado se comparado às diversas experiências onde a máquina burocrática é mais lenta do que a necessidade premente dos assistidos. Ademais, na maioria dos casos, a parte referente ao crédito refere-se a uma ação negocial, não assistencialista, e de cunho empresarial.

Existem vários objetivos que podem ser atingidos com os programas de microfinanças, dado que o “crédito” vem associado a desenvolvimento empresarial, econômico e social. De importância particular é a de poupança, como um fim em si mesmo, e como uma garantia para os próprios empréstimos, além de auxiliar na formação do funding, promove um movimento de sinergia entre os tomadores e aplicadores dos próprios agentes e atores do mundo das microfinanças. Ao exigir a formação de poupança, geralmente representada por uma taxa que varia de 5% a 10% dos rendimentos obtidos pelos agentes financiados, alguns programas conseguem formar uma cultura empresarial de reinvestimento do lucro e dar um maior sentido de desenvolvimento comunitário, pois um dos objetivos desta estratégia é utilizar a poupança para fomentar novos negócios com outros tomadores.

As microfinanças podem ser usadas como indutoras em muitas outras atividades de desenvolvimento de comunidades, como um ponto de entrada e como um ingrediente em exercícios de educação, treinamento e cidadania, com sustentabilidade. Um programa de desenvolvimento de microempreendedores oferece, além do crédito, ajuda técnica no momento da contratação, treinamento empresarial e acompanhamento ao longo do financiamento¹.

¹ Simeon Nichter, Lara Goldmark, Anita Fiori – Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro, BNDES, Rio de Janeiro-2002

Os financiamentos de microcrédito são, portanto empréstimos adequados para a necessidade de uma faixa da população que até há pouco tempo ficava totalmente às margens dos bancos públicos e privados, por estes entenderem que dado aos baixos valores envolvidos neste mercado, os mesmos poderiam representar mais prejuízo que lucro. No Brasil, em janeiro/2003 a maioria dos financiamentos realizados pelos agentes de microcrédito está abaixo de R\$6 mil, com valor médio de R\$1 mil por financiamento. As condições de empréstimo variam de um mês a 18 meses para capital de giro e matéria-prima, alguns programas financiam, em prazos mais longos, recursos destinados para investimentos. Os programas adotam taxas de juros a preço de mercado, que variam entre 1% e 5% ao mês.

Os empréstimos geralmente são afiançados por exigências colaterais flexíveis não-tradicionais ou garantias de grupo. O microcrédito, além do uso de garantias não tradicionais (grupo solidário, por exemplo), tem, como premissa, a autosustentabilidade, garantindo a cobertura de todas as suas despesas administrativas e operacionais (inclusive prejuízos de empréstimo e o custo de capital), com as receitas geradas pela sua própria renda.

O enfoque dos programas de microfinanças, são, via de regra, operacionalizados por instituições públicas, organizações não governamentais, bancos comunitários, cooperativas de crédito ou associações¹. Esta característica de ter nascido com o puro objetivo de amparo social, afastou o olhar dos grandes bancos múltiplos para o grande filão de mercado escondido no segmento. O pensamento dominante residia na comparação dos custos praticados para empréstimos às microempresas formais e sua mera transferência para a realidade do segmento informal. Poucos agentes financeiros tiveram a perspicácia de idealizar a sua experiência no mercado financeiro e construir uma estrutura paralela, rasa e pouco dispendiosa, que pudesse se viabilizar com os ganhos do microcrédito. Mais à frente, no Capítulo V, quando será tratado o caso do Programa CrediAmigo, veremos que

¹ Paulo Haus Martins, Andrei Winograd, Renata de Carvalho Salles – Regulamentação das Microfinanças, BNDES, Rio de Janeiro-2001

esta foi a visão do Banco do Nordeste, que hoje, cinco anos após o seu início, se coloca como a maior experiência nacional.

3.1 – Os Grupos Solidários

Esta estratégia de mobilização e formalização de contratos consiste na formação de grupos de três a dez microempreendedores com o propósito de fornecer crédito individual mas com a representatividade do grupo, ou seja, determinados aspectos são tratados com o grupo como um todo, como a questão da garantia solidária, o retorno das prestações e o processo de capacitação. A solidariedade do grupo é que garante o recebimento integral das prestações, independente do não pagamento de um dos participantes. Estes créditos são desenhados no tamanho, objetivo e prazo apropriados à cada participante do grupo. Esta metodologia nasceu nos anos setenta com agrupamentos diferentes como PRIDECO em San Salvador e Grameen Bank, em Bangladesh.

A estratégia, boa para os agentes financeiros e para o desenvolvimento do sentimento de grupo, apresenta também algumas desvantagens: os mais pobres não se incorporam aos programas porque temem não poder pagar o empréstimo e amargar o constrangimento de serem pressionados pelos vizinhos em seu próprio local de trabalho ou próximo à sua residência; os mais abastados temem sofrer um prejuízo ao ter que pagar uma prestação por um integrante inadimplente. Sem dúvida esta tem sido uma das grandes barreiras para o crescimento mais acelerado dos programas de microfinanças, considerando que a maioria exige a formação dos grupos solidários para a concessão do crédito, como medida de segurança contra a elevação das taxas de inadimplência¹.

3.2 – Os Bancos Comunitários

São comunidades que realizam empréstimos e poupanças entre os seus associados, incentivando a gestão participativa, os processos de capacitação, o

¹ Tilman Bruet, Reuben Summerlin, Sharon D'Onofrio, Lara Goldmark – Programa de Desenvolvimento Institucional, Técnicas de Gestão Microfinanceira – IBGE, Rio de Janeiro-2002

envolvimento comunitário e a elevação da auto-estima do conjunto social. Os Bancos Comunitários nasceram nos anos 80. Cada grupo é formado entre 30 e 50 sócios, e é fundamentalmente dirigido às pessoas muito pobres. Todos os sócios assinam um acordo de empréstimo, no qual todos garantem o financiamento. O primeiro empréstimo normalmente é pequeno, situando-se em torno de 100 reais, contratado com prazo de quatro meses, pagos semanalmente ou quinzenalmente, dependendo do fluxo financeiro do negócio do cliente. Quando o grupo paga pontualmente o primeiro empréstimo, pode obter um novo, cujo montante estará em função da poupança do grupo. A metodologia propõe que 20% do empréstimo, pelo menos, sejam destinados a uma poupança, controlada pelo próprio Banco. A idéia é adquirir cultura de poupança e de pagamento. As principais experiências desta metodologia são: FFH na Tailândia; CRS na Tailândia e no Peru; CARE na Guatemala; e FINCA na Costa Rica e México.

3.3 – Princípios dos Programas de Microfinanças

a) Princípios de crédito

- As unidades de negócios das instituições de microfinanças devem estar perto do segmento do mercado e conhecer a sua realidade;
- Os microempresários pagam pelo acesso ao crédito. As taxas são normalmente mais onerosas do que as convencionais de médio e longo prazos, porém, menores do que outros empréstimos disponibilizados no mercado financeiro, para pagamento no curto prazo;
- Os microempreendedores podem renovar os seus créditos por quantas vezes julgarem necessário, desde que cumpram fielmente o esquema de reembolso¹;

¹ Existe uma discussão por parte das lideranças governamentais e das instituições que apóiam os programas de microfinanças quanto à definição ou não de um prazo de permanência dos microempreendedores nos programas de microfinanças. No entanto, predomina a corrente que defende o princípio de que em se tratando de programas não subsidiados, que praticam taxas de juros de mercado, não existe porque inserir esta limitação, mesmo que estes estejam no mercado informal, não recolhendo, na maioria das vezes, impostos da sua atividade. A experiência do

- Os procedimentos devem ser muito simples. É dispensada a apresentação de projetos de viabilidade econômica e financeira, que é substituída por uma análise técnica das condições de geração de receita do empreendimento.

b) Princípios de poupança

- Assim como o produto “crédito” dos programas de microfinanças (denominado de microcrédito), o produto “poupança” (denominado micropoupança) é desenhado para atender a um público específico com todas as características de suas necessidades: segurança, conveniência (proximidade da unidade e negócio), prontidão e retorno real positivo;
- Aceitação de pequenos valores para depósito (a partir de R\$20,00);
- Proporcionar oportunidade de formação de reserva por parte dos agentes financiados, mesmo que estes não utilizem o produto “crédito”: ocasionalmente as microempresas desejam mais possibilidade de poupança do que de crédito.

3.4 – Níveis de Classificação

- **Nível 1:** São programas subsidiados com doações e empréstimos suaves, que cobrem as despesas operacionais. Geralmente são operacionalizados por Prefeituras Municipais e Governos Estaduais.
- **Nível 2:** O programa levanta empréstimos com taxas de juros mais baixas que as de mercado e, com isto, é financiada parte dos custos. Geralmente são de ONG que recebem recursos internacionais ou do governo federal, para operacionalizar pequenas carteiras voltadas para o desenvolvimento de uma comunidade específica.

- **Nível 3:** O subsídio é quase eliminado, apesar de existir algum tipo de contribuição. Para que o sistema alcance grande escala, é necessário que a maioria das instituições chegue pelo menos a este nível. Geralmente fazem o seu *funding* com recursos captados no mercado financeiro e recebem alguma parte subsidiada de instituições governamentais ou de instituições internacionais.
- **Nível 4:** Neste nível, encontram-se os bancos privados e alguns programas de bancos públicos, como o Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste, exposto no Capítulo V. As instituições não têm subsídio e eles cobram por empréstimos e pagam por poupanças à taxa de mercado.

3.5 – Especificidade do Serviço de Microcréditos

Para operar um programa de crédito aos pequenos negócios, é importante compreender as especificidades do serviço, em razão das características pessoais dos contemplados, da singularidade de cada processo produtivo, da qualidade da mão-de-obra utilizada, da repercussão social e econômica do trabalho que realizam, e do mercado em que estão inseridos¹. Este é um serviço de crédito diferenciado dos tradicionalmente conhecidos e precisa ser assumido com responsabilidade e qualidade. Os diretores, gerentes e funcionários das instituições provedoras, que atuam em programas de microfinanças devem, antes de mais nada, ver o pobre como um indivíduo produtivo, que necessita adquirir instrumentos de trabalho, que tem capacidade de saldar seus débitos, que quer educar seus filhos e, por meio de sua empresa, galgar melhores níveis de vida.

Além disso, precisam compreender que:

- os pequenos empreendedores podem e devem pagar taxas que reflitam o custo real do dinheiro;

¹ Ângela da Rocha, Renato Cotta de Mello, Alexandre Darzé – Programa de Desenvolvimento Institucional, Marketing para Microfinanças – BNDES, Rio de Janeiro-2001

- a cobrança de taxas reais respeita a dignidade do empresário, que passa a encarar esta oportunidade não como um programa assistencialista, mas como uma fonte de crédito, que lhe dá direito de exigir qualidade nos serviços prestados;
- há necessidade de estabelecer uma relação com características comerciais; e
- uma política eficaz de cobrança deve ser integrada ao crédito, pois o respeito humano pressupõe reconhecer direitos e cobrar deveres.

3.6 – Os Programas Subsidiados

- tendem a perpetuar o paternalismo e o assistencialismo. Há pobres que necessitam de assistência, mas eles não são o público-alvo de um programa de crédito popular. O crédito é uma relação de negócio, com vistas ao crescimento de uma atividade econômica;
- exigem injeções permanentes de recursos financeiros, para manter a capacidade atual do programa ou para ampliar a clientela, assim como para aumentar o valor dos créditos de acordo com o crescimento dos negócios apoiados; e
- não educam para o estabelecimento de futuras relações creditícias com as instituições financeiras e para o exercício pleno da atividade empresarial.

3.7 – O Empresário Usuário de Microfinanças

- tem domínio do trabalho que realiza; adquiriu habilidade e experiência com a família, ou foi empregado em uma empresa do ramo de seu ofício;
- muitas vezes tem baixa escolaridade, pouco ou nenhum hábito de leitura ou escrita, mas boa habilidade com cálculos; raramente conhece terminologia técnica;
- não tem o hábito de registrar os dados financeiros e contábeis; confia extraordinariamente em sua memória: a empresa está "na sua cabeça", o que obstaculiza a obtenção de informações e a confirmação de dados;

- no primeiro crédito geralmente tem forte convicção em aumentar o negócio e ampliar a clientela; e
- aspira melhorias no tocante a programação, organização, comando, coordenação e controle do negócio.

3.8 – A Microempresa Usuária de Microfinanças

- não há divisão de tarefas: o empresário assume as atividades de compra, venda, produção, cobrança, burocracia financeira, conserto de máquinas etc., é o dono, o empregado, o prestador de serviço da empresa. Logo, seu tempo é precioso;
- os empregos iniciais que geram, concentram-se na área de produção;
- geralmente os empregados iniciam como aprendizes. São parentes ou vizinhos que ajudam. Os salários são baixos e os direitos sociais são desconsiderados;
- o maquinário e os equipamentos são usados, muitas vezes obsoletos, usa pouca tecnologia e qualidade no processo de produção e o produto é, geralmente, destinado à camada popular;
- o negócio freqüentemente está estabelecido na própria moradia. A família normalmente trabalha na empresa e não recebe salário;
- os gastos familiares são de acordo com a renda do negócio, os problemas que a família enfrenta afetam a empresa;
- devido à falta de recursos para capital de giro, as compras de matérias-primas/mercadorias são feitas diariamente, ou no máximo semanalmente, o que custa tempo de produção ou comercialização; e
- as oportunidades de negócio exigem capital de giro rápido. Na falta de acesso a programas de crédito, a empresa toma créditos de agiotas a altos custos.

Assim, os microempresários mostram que sua situação econômica não significa renúncia a trabalhar com afinco, nem ausência de capacidade, já que produz, seu negócio é rentável e se mantém ao longo do tempo. Com recursos financeiros a

sua disposição, pode construir seu destino por meio de seu próprio esforço. O que eles necessitam é de oportunidades, valorização de seu trabalho, atenção como cidadãos e serviços de qualidade.

3.9 – Perfil da Equipe

A equipe que atua em programas desta natureza deve acreditar nas políticas definidas para a operacionalização dos mesmos e assumi-las com convicção, reconhecer a potencialidade dos pequenos negócios, identificar-se com o público-alvo e respeitar as suas características. A tarefa de servir, apoiando o desenvolvimento de atividades produtivas, é de tal envergadura que só uma organização excelente, com pessoal idôneo, pode conseguir provocar um impacto benéfico no público que deseja atingir.

O profissional de microcrédito recebe nomenclatura específica, de acordo com cada programa. A maioria conta com uma divisão de tarefas bem definida desde os cargos mais elevados até os mais operacionais. Geralmente a distribuição das tarefas institucionais é feita em diretorias: crédito, administrativa, controle, e recursos humanos. Na seqüência existem os gerentes de área, os coordenadores de unidades, o pessoal operativo das unidades e dos postos de atendimento (atendentes, caixas) e, finalmente, uma das principais funções dos programas de microcrédito, que são os assessores ou agentes de crédito.

3.10 – O Assessor de Crédito

O assessor de crédito exerce um dos mais importantes papéis. Sua presença sistemática na comunidade e seu contato direto com o cliente transformam-no em representante da instituição/programa. Sua proximidade e o conhecimento que adquire referente às necessidades, dificuldades e aspirações dos clientes são ingredientes fundamentais à instituição/programa, com vistas ao redimensionamento ou à potencialização de suas práticas de ação. Ele é o viabilizador e facilitador dos procedimentos operacionais necessários à tramitação, desde a solicitação até à liberação do crédito e ao acompanhamento da sua

carteira, no que se refere às amortizações e aos processos de cobrança e de renovação, o que implica na necessidade de utilização de eficientes sistemas de informação gerencial¹.

À medida em que conquista a confiança do público-alvo e da comunidade, ele também integra e solidifica a imagem da instituição e do programa. No seu dia-a-dia, ele pratica os princípios e políticas que fundamentam um serviço de microcréditos - postura não assistencialista e não paternalista, respeito e valorização do cliente e de sua atividade econômica, oferta de serviços de qualidade - reforçando a importância do comprometimento mútuo para a manutenção do serviço de crédito.

Com este enfoque, o crédito passa a ser visto, pelo cliente, como uma oportunidade de melhorar sua empresa e, conseqüentemente, a qualidade de vida da família;

É a pessoa com a qual o cliente mantém contato mais direto. Assim sendo, a postura ética evidenciada nas suas relações de trabalho define a imagem da instituição/programa junto ao seu público-alvo. Para exercer suas funções, é preciso que o cliente confie nele. No entanto, deve ter presente que esta é uma relação comercial; logo, relacionada exclusivamente às questões da empresa, do crédito e das políticas da instituição/programa.

Se o assessor permitir que se criem relações de caráter emocional ou pessoal, terá dificuldade para administrar, de forma isenta, a avaliação de um crédito, o que poderá comprometer toda a sua atuação e a sanidade de sua carteira. Em momento algum pode assumir atitudes de autopromoção, como se fosse ele a pessoa que empresta o dinheiro ou negocia a dívida, mas sim, promover

¹ Marcos Alberto Neme Ferreira, Anita Fiori – Sistemas de Informação Gerencial de Microfinanças, BNDES, Rio de Janeiro-2001

permanentemente o programa, sendo o seu representante. Esta medida qualifica a sua ação.

Nas visitas aos clientes, é comum que estes lhe ofereçam presentes - geralmente dos artigos que produzem ou vendem. Se aceitá-los, pode induzir o cliente, e inclusive a si próprio, ao estabelecimento de vínculos prejudiciais a uma relação comercial como o crédito, deixando a porta aberta para favores mútuos ou constrangimentos no exercício das funções de cobrança, se estas se tornarem necessárias. Por ter acesso a informações pessoais, familiares, da empresa e de outros empresários, que lhes são transmitidas em caráter de confiança, sua postura tem de ser de discrição, podendo utilizar devidamente as informações que recebeu, sem comprometer, no entanto, quem as confidenciou e sem expor a privacidade de seu cliente.

O conhecimento que o assessor de crédito detém pelo aprendizado do dia-a-dia em contato com tantas pessoas e empreendedores dá segurança ao cliente para buscar seu apoio nas suas decisões de negócio. Neste caso, o assessor de crédito pode levantar alternativas, fornecer dados, avaliar em conjunto com o cliente as possibilidades, evitando sugerir ou decidir por ele. Os resultados de uma decisão inadequada, tomada ou sugerida pelo assessor, podem ser catastróficos para a imagem da instituição/programa e para o próprio assessor. Suas atribuições compreendem desenvolver as atividades de pré e pós-crédito correspondentes à sua função, priorizando a recuperação dos créditos e administrando a sua carteira como "o seu negócio"; isto é, com visão de mercado e gerência empresarial.

3.11 – Atividades Pré-crédito

- divulgar o programa/instituição, principalmente na área geográfica sob sua responsabilidade;
- realizar reuniões de informações ao público-alvo;

- mobilizar os clientes e a comunidade com vistas a obter apoio nas atividades de divulgação e informação do programa;
- buscar informações cadastrais do cliente potencial, a partir da solicitação do crédito;
- realizar visitas de levantamento sócio-econômico;
- realizar a análise dos créditos, elaborando o parecer técnico;
- apresentar, ao comitê de crédito, os processos de solicitação sob sua responsabilidade;
- conferir e providenciar toda a documentação (do cliente e das garantias) necessária à elaboração do contrato;
- informar ao cliente a decisão do comitê de crédito, agendando a liberação do recurso, quando for o caso.

3.12 – Atividades Pós-crédito

- acompanhar e controlar permanentemente sua carteira de crédito, planejando o seu trabalho segundo o comportamento da inadimplência da mesma;
- manter sua carteira de crédito com taxas de inadimplência baixas, de acordo com os parâmetros do programa, que geralmente não devem ser superiores a 3% (operações vencidas/total da carteira) realizando a cobrança que se fizer necessária; e
- preparar a renovação de créditos.

CAPÍTULO IV

A Importância Econômica e Social dos Programas de Microcrédito

As dificuldades econômico-sociais geradas pelo desemprego e pela concentração de renda têm desafiado os governantes no sentido de ampliar as oportunidades de novos postos de trabalho. Na tentativa de obter renda para si e seus familiares, muitos chefes de família – entre eles grande incidência de mulheres – iniciam uma atividade econômica por conta própria, a partir do que sabem fazer. Muitos investem o que não possuem, na esperança de proporcionar melhores condições às suas famílias. Verifica-se carência de tecnologia, de recursos financeiros, de capacidade administrativa, mas são impulsionados pela necessidade de sobrevivência da família e pela vontade de viver honestamente, vetores que geram energia imensurável e têm construído muitas histórias exemplares, verdadeiras lições de auto-ajuda e de dignidade.

Por menores que sejam, estes negócios podem ser reconhecidos como empresas, visto que investem, correm riscos e visam lucro. O papel que os micronegócios desempenham na melhoria da qualidade de vida das famílias pode ser ampliado se as mesmas tiverem acesso a um dos ingredientes necessários à consolidação e crescimento dessas empresas – o crédito. Apesar da importância sócio-econômica dos micronegócios, o crédito, um direito de cidadania, não lhes tem sido viabilizado com facilidade, a começar pela ambiência financeira observada no País que pratica há mais de 20 anos, uma das maiores taxas real de juros do mundo. O mercado financeiro brasileiro caracteriza-se por ser concentrado em poucas instituições, formado por grandes redes e com poucos clientes, direcionando assim as suas atividades para uma parcela reduzida da população. As instituições bancárias, pelo fato de apenas visarem lucro, priorizam operações

de maior vulto¹. Além disso, as exigências de documentação e garantias, os trâmites longos e burocráticos, os juros excessivos e a terminologia utilizada são fatores por demais complicados, constrangedores e de alto custo para as características dos proprietários de pequenos negócios. Acresça-se a isso o medo generalizado desses empresários de negociar com bancos.

A rapidez com que os micronegócios necessitam de recursos financeiros associada aos problemas acima relacionados tem levado estes microempresários a tomarem emprestado dinheiro de agiotas a taxas exorbitantes, o que muitas vezes acarreta a perda de bens e equipamentos adquiridos com muita dificuldade. Outra fonte de financiamento são os amigos e familiares. Trata-se, geralmente, de créditos para curtíssimo prazo e de valores insignificantes que não atendem às necessidades da empresa e geram, freqüentemente, constrangimento e desgastes afetivos de altíssimo custo.

Ao obterem financiamentos dos fornecedores, os juros embutidos no preço da matéria-prima ou das mercadorias criam sérios problemas de competitividade. Tal situação é agravada, muitas vezes, pela exigência de quantidades mínimas a serem adquiridas (superiores às suas necessidades) e critérios de vendas casadas. A redução de oportunidades de novos empregos e a baixa qualificação da mão-de-obra, que dificultam a absorção de grande parte da população economicamente ativa na oferta de empregos, têm ampliado a economia informal e propiciado a criação de negócios legalizados, mas com processos operativos informais, face às condições culturais de seus proprietários e à falta de capital. Os negócios informais ou legalizados, gerados pela necessidade de sobrevivência, não podem ser comparados aos negócios informais que buscam ganhar sem contribuir.

¹ Dados do Sisbacen e percepção do autor em função de sua experiência no setor em mais de vinte anos de atividade.

Estes, na realidade, são atos de sonegação voluntária, que devem ser fortemente combatidos. Além disso, não são objeto de programas de microcrédito. Aqueles, os informais, são legítimos, por seus objetivos, e merecem ser apoiados, pois:

- são atividades produtivas importantes para a absorção de mão-de-obra, principalmente a menos qualificada; logo, são geradores de ocupações;
- são fontes significativas de qualificação profissional;
- possibilitam, principalmente às mulheres chefes de família, integrar as necessidades do trabalho aos cuidados com a família, uma vez que geralmente os negócios funcionam na própria moradia; e
- quando incentivados e fortalecidos, tendem a solidificar-se e migrar para a economia formal, como exigência do mercado.

Propiciar crédito a estes micronegócios é também investir no desenvolvimento. O porte desses empreendimentos condiciona-os a suprir suas necessidades de mercadorias, matéria-prima, equipamentos e serviços no mercado local, dinamizando-o e, conseqüentemente, aumentando a arrecadação de impostos. Portanto, são lucrativos para a comunidade, pois geram empregos/ocupações e melhoram a qualidade de vida. São vantajosos para o Estado porque, em relação a estas famílias, reduzem suas responsabilidades sociais básicas e indiretamente ampliam a arrecadação de impostos, pela ativação da economia local, além de estabelecer uma base sólida para o desenvolvimento.

4.1 – A Importância do Microcrédito para a Dignidade e o Respeito dos Excluídos do Sistema Financeiro

Resolver o problema da pobreza significa permitir a cada pessoa, a obtenção dos meios necessários para ela viver dignamente, segundo parâmetros estabelecidos em nível internacional. Para se alcançar isto, é preciso estabelecer as condições básicas desta dignidade: democracia, educação, saneamento básico e

sociabilidade¹. Também é necessário que cada um tenha a possibilidade de criar a sua própria fonte de trabalho, lançar a sua própria atividade, criar o seu próprio emprego e poder viver isto de um modo durável. Estas são as ambições de um grande número das pessoas no mundo. Mas, para as pessoas sem recursos, sem garantias, o acesso ao crédito torna-se uma utopia. Esta é a razão da existência dos primeiros programas de microcrédito, que servem como instrumento contra a pobreza nos países mais desfavorecidos. Foram as ONG que apressaram, em geral, este movimento. Atualmente, existem milhares de ONG no mundo inteiro que são um sucesso crescente no reembolso dos financiamentos.

O microcrédito torna possível que o crédito seja acessível à população, a priori, insolvente. O microcrédito tem conseqüências econômicas e sociais que vão além do impacto financeiro simples. Produz efeito na aprendizagem (economia, direito etc.), motivação e responsabilidade crescente por parte da população, quando ela se torna protagonista do seu destino. O microcrédito melhora o acesso aos serviços sociais e básicos, para a atenção sanitária elementar, para a água potável e o saneamento, para a informação, como também para os serviços de planejamento familiar.

Também, existe uma probabilidade maior para que as mulheres se beneficiem dos programas de microcréditos e inscrevam as suas crianças na escola. Os programas de microcrédito funcionam baseados em modelos que variam de acordo com as culturas. Mas em todos os casos, eles apresentam porcentagens de reembolsos elevados, comparados aos obtidos pelos estabelecimentos de banco tradicionais. O microcrédito tem se revelado um instrumento eficaz na geração de emprego e renda, junto a grandes contingentes populacionais que a despeito da força produtiva, não conseguem romper o círculo vicioso da pobreza, limitados pela baixa qualificação profissional e pela falta de recursos financeiros para capital de giro e de investimentos.

¹ Marcelo Mallea, Sergio Navajas, Gabriela Salazar – *Aciertos y Desaciertos em el Desarrollo de una Industria Microfinanciera*, PRODEM FFP e USAID/Bolivia – Fórum Interamericano da Microempresa, BNDES, Rio de Janeiro-2002.

No Brasil, o crescimento recente do microcrédito é notado a partir da consolidação de um ambiente de estabilidade macroeconômica, adquirido com o Plano Real, e motivado pela necessidade de suprir a demanda financeira do elevado número de empresas do setor informal, geradoras de emprego e renda. Em resposta à reestruturação do setor industrial, com forte aumento da produtividade e redução da oferta de emprego, passou a haver a migração de empreendedores para a informalidade, como saída para substituir os empregos formais.

4.2 – Os Programas de Microcrédito e a Geração de Empregos

Segundo Marcel Domingos Solímeo¹, a questão do emprego constitui, na atualidade, a maior preocupação da grande maioria dos países. As economias não parecem capazes de gerar a quantidade de empregos que as sociedades necessitam. Setores tradicionais utilizadores de grandes contingentes de mão-de-obra, como o agrícola e o industrial, passam por transformações e estão se tornando desempregadores. Alguns autores, como Jeremy Rifkin, em seu livro “*O Fim do Emprego*”, afirmam que as alterações no mercado de trabalho não são apenas quantitativas, mas, sobretudo, qualitativas. Não se trata mais de se procurar apenas políticas para criar empregos na forma tradicional, mas de se buscar mecanismos que incentivem a ocupação da mão-de-obra, por meio do auto-emprego ou de grupos cooperativos.

Em países com baixo nível de renda, o problema se torna mais sério, pois o setor serviços não possui o dinamismo suficiente para gerar empregos no ritmo necessário para absorver o grande contingente de mão-de-obra que abandona o campo, em busca de melhores oportunidades nos centros urbanos. Com baixo grau de educação formal e sem nenhuma especialização, essa mão-de-obra busca, em atividades informais, condições de sobrevivência, em geral, de forma precária. Em muitos países têm sido desenvolvidos diversos programas com o intuito de propiciarem a essa população alternativas de ocupação que possam

¹ Economista e diretor do Instituto de Economia da ACSP

lhes oferecer melhores condições de vida. O microcrédito tem sido uma das alternativas de maior sucesso em muitos países, despertando a atenção de instituições internacionais, organizações não-governamentais e de muitos governos. Neste sentido os programas de microcrédito destinam-se a propiciar alguma atividade geradora de ocupação e de renda para a pessoa ou a família. Seja a compra de uma máquina de costura, ou de matéria-prima para fabricar doce caseiro, ou, ainda, para a instalação de uma oficina de reparos.

No Brasil, uma das primeiras experiências de microcrédito foi desenvolvida na década de 70, mais precisamente em 1973: o Projeto Uno¹, que concedia financiamentos à população de baixa renda, acompanhados de orientação e garantidos por um fundo formado com recursos doados por uma fundação norte-americana. As taxas de inadimplência nessa linha de financiamento foram inferiores às das demais operações bancárias, revelando desde então que os cidadãos de menor renda são bons pagadores, seja em decorrência de seus valores éticos, ou porque necessitam muito do crédito. Iniciativas mais recentes têm sido adotadas no âmbito do governo federal, estaduais e municipais, e também por ONG. O microcrédito tem-se revelado um instrumento importante para os países menos desenvolvidos, na medida em que vem permitindo que um número expressivo de cidadãos consiga desenvolver atividades econômicas por conta própria, oferecer ocupação para pessoas da família e, até, gerar algum emprego, com baixo volume de investimentos.

4.3 – O Microcrédito como Estratégia de Desenvolvimento

Surgidos no início dos anos 70, inicialmente como forma de permitir o acesso do setor informal ao crédito rápido, os programas de microcrédito acabariam se credenciando como alternativa de políticas públicas de combate à pobreza. O

¹ Mesmo considerando que algumas características dos programas de microfinanças já eram adotadas no Brasil em algumas cooperativas de crédito e de seguros, o Projeto Uno se configura, verdadeiramente, como a primeira experiência nacional genuína do setor, uma vez que além do aval solidário, eram praticados também o estabelecimento de prestações progressivas, acompanhamento por assessor de crédito e disponibilizados programas de capacitação, mesmos parâmetros que serviram para caracterizar na literatura o Grameen Bank de Bangladesh como a primeira organização típica de microfinanças em âmbito mundial.

primeiro programa moderno de microcrédito foi criado no Brasil, em 1973, mas a instabilidade macroeconômica, antes do controle da hiperinflação, em 1994, constituía forte impeditivo ao desenvolvimento das microfinanças no País. O crescimento ocorreu na década de 90, após a estabilização da moeda, com o Plano Real, favorecendo o surgimento de diversas instituições de microfinanças (IMF). A ambiência favorável completa-se pelo elevado tamanho do setor informal no País, conforme mostrado a seguir, para o ano de 2002:

Quadro 1 - O Setor Informal Brasileiro

Raio-X do setor informal no Brasil - 2002

- 12,5 milhões de empreendedores informais
 - 86% trabalhadores por conta própria
 - 14% empregam até 5 colaboradores
- Taxa de crescimento anual de 3,7%
- 93% têm negócios lucrativos
- 84% não têm acesso a crédito
- Representam 27% da população economicamente ativa

Fonte: BNDES

No Brasil, as microempresas estão predominantemente no setor informal, que engloba 12,5 milhões de microiniciativas, ou 77% do total de microempreendimentos do País (16,4 milhões). No Nordeste, a informalidade dessas empresas é mais expressiva – cerca de 87% dos 5,3 milhões de microempreendimentos estão fora do setor formal, com algumas características marcantes, como o baixo nível de escolaridade de seus representantes e a predominância de empreendimentos no setor de serviços.

4.4 – Relação Setor Informal vs Programas de Microfinanças e o Potencial do Mercado Brasileiro para a Atividade

Nos primeiros três capítulos deste trabalho foi visto como é formado o mercado de trabalho brasileiro, destacando-se o forte crescimento das atividades informais, representados por diferentes definições, e considerando a não existência de um entendimento uníssono sobre a composição deste setor entre os especialistas. Em diversos exemplos tratados, foram utilizados os contingentes de trabalhadores que desempenham atividades profissionais “sem carteira assinada” e “por conta própria”.

Conforme recomendações da 15a. Conferência de Estatísticos do Trabalho, promovida pela OIT em janeiro de 1993, O IBGE considera como fator delimitador do setor informal a unidade econômica – entendida como unidade de produção – e não o trabalhador individual, a ocupação por ele exercida, ou mesmo o tipo de

contrato de trabalho existente entre ele e o empregador¹. Para efeitos estatísticos e de operacionalização da pesquisa “Economia Informal Urbana – ECINF 1997”, o IBGE definiu, como critério principal para delimitação do setor informal, o resultado da soma dos grupos “conta própria” (autônomos) e “empregadores”, (que empregam até cinco colaboradores em seus microempreendimentos). Não contemplou os informais domiciliados na área rural, os ilegais, e nem tampouco pouco a chamada “população de rua”, pela dificuldade operacional que estes grupos representam para serem pesquisados. Por outros motivos, não foram incluídos também na ECINF os profissionais domésticos.

4.5 – A Expressividade do Setor Informal para os Programas de Microfinanças

Para se constatar a expressividade e grandeza do setor informal brasileiro, deve-se, inicialmente, ampliar o escopo da abordagem e considerar não apenas os 12,5 milhões de microempreendimentos do setor informal, representado pelos grupos “conta própria” e “empregador”, mas sim o total dos 16,4 milhões de microempreendimentos, uma vez que os programas de microfinanças não são direcionados exclusivamente para o setor dos informais, apesar de este ser predominante em todas as experiências nacionais e internacionais. No caso do Programa CrediAmigo, por exemplo, 8% do total dos financiamentos são realizados com microempreendedores do setor formal.

Verifica-se que, sozinho, o setor informal de microempreendedores representa 76,2% do total do público apto, a ser atendido pelos programas de microfinanças. Igualmente, uma análise quantitativa revela que o significativo tamanho do setor informal brasileiro é demasiadamente grande, se comparado com outros mercados da América Latina como o do México, da Argentina, e da Venezuela, que somados não se igualam ao total do Brasil.

¹ Economia Informal Urbana 1977, IBGE, Rio de Janeiro, 1999

Há de se considerar que deste total deve-se estimar um quantitativo mais reduzido, considerando que apenas uma parcela desta população está legalmente apta, tem potencialidades reais de crescimento e principalmente se ela se interessa pelo apoio financeiro de uma instituição de microcrédito.

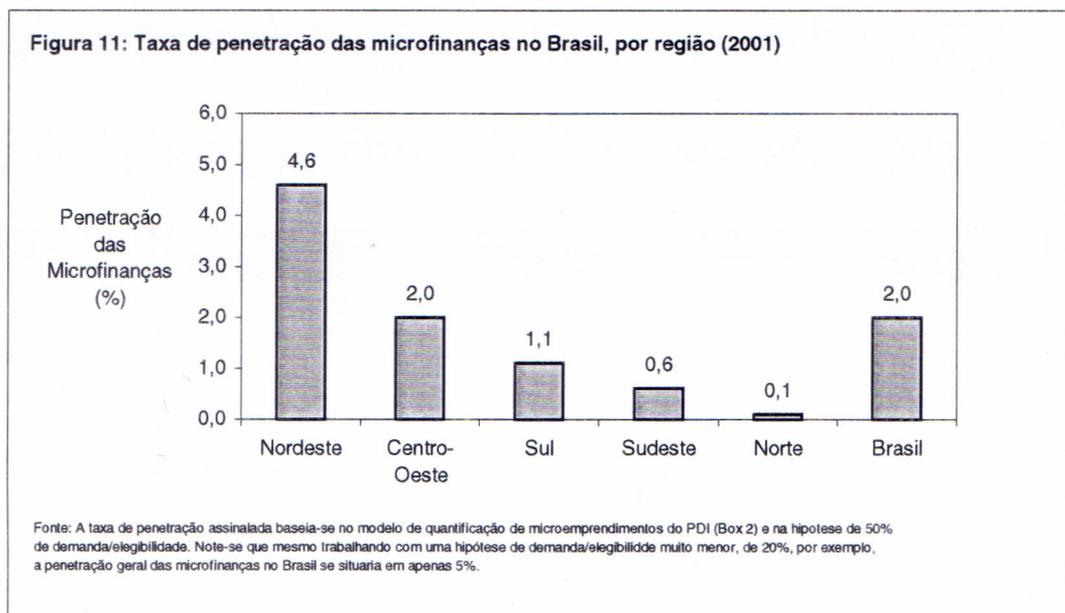
4.6 – Demanda Potencial

A demanda potencial, seguindo a metodologia aplicada por Robert Peck Christen¹, num estudo recente sobre a indústria microfinanceira na América Latina do CGAP – Consultative Group to Assist the Poorest do Banco Mundial – define demanda potencial para microfinanças como o número de microempreendedores elegível e que demanda produtos microfinanceiros. Naquele artigo, Christem aplica o fator de desconto de 50%, assumindo que metade dos microempreendedores é elegível e aspira por tais produtos. Apesar da rusticidade da metodologia, o proposto é que a taxa de 50% deve ser aplicada no sentido de permitir uma comparação direta entre a taxa de penetração no Brasil com a de outros países latino americanos. Utilizando tal parâmetro, encontra-se um quantitativo de demanda potencial de 8,2 milhões, de microempreendedores para o ano de 2002 no país.

A determinação da taxa de penetração das microfinanças no Brasil mostra o tamanho da indústria de microfinanças em operação. É possível calcular a penetração das microfinanças dividindo-se o número de clientes ativos dessa indústria pelo número total de microempreendimentos que teriam demanda por esses produtos e estariam aptos a adquiri-los. Assim, a taxa de penetração da indústria de microfinanças no Brasil é de 2% da demanda potencial, conforme exposto no gráfico 11. Ou seja: de cada 100 profissionais que gostariam de adquirir produtos de microfinanças e elegíveis para tal, apenas dois estão sendo atendidos no momento. Esta taxa varia de acordo com a região, o Nordeste, que se destaca no cenário nacional, por seu alto índice de atividade microfinanceiras, graças à forte participação do Programa CrediAmigo, possui taxa de penetração de 4,6%, enquanto no Sudeste é de 0,6% e no Norte de 0,1%.

¹ “Commercialization and Mission Drift: The Transformation of Microfinance in Latin América”, 2001

Gráfico 11 - Taxa de Penetração da Indústria de Microfinanças no Brasil



Em comparação com outros países, a taxa de penetração das microfinanças no Brasil situa-se muito abaixo da alcançada em vários outros países da América Latina. Conforme se vê no gráfico 12, no Chile, Peru e Paraguai as IMF penetraram em torno de 25% a 35% do mercado de demanda potencial, enquanto as taxas correspondentes a El Salvador e Nicarágua são estimadas em aproximadamente 70%¹.

¹ Christen, 2001

Quadro 2 - Taxa de Penetração de Alguns Países da América Latina

País	Tamanho Estimado do Mercado	Cientes Ativos	Taxa de Penetração no Mercado
Nicarágua	116.375	84.285	72%
El Salvador	136.311	93.808	69%
Paraguai	82.984	30.203	36%
Peru	618.288	185.431	30%
Chile	307.832	82.825	27%
Brasil	7.875.570*	158.654	2.0%

Fonte: As cifras latino-americanas são dados de 1999, retirados de Christen, 2001. No caso brasileiro, a penetração baseia-se em dados de 2001 da pesquisa sobre microfinanças do PDI e na hipótese de 50% de demanda/elegibilidade.

*Note-se que os cálculos da penetração das microfinanças correspondentes ao Brasil usam dados de 2001 sobre demanda potencial, uma vez que os dados sobre o mercado corrente também são de 2001.

Verifica-se que o mercado de trabalho informal da economia brasileira, de 12,5 milhões de profissionais, é demasiadamente grande, mais que suficiente para comportar um forte crescimento dos programas de microfinanças, que se caracterizam justamente pela especialização em atender o profissional inserido neste segmento, como visto anteriormente.

Estudo do BNDES, realizado no ano de 2002, aponta para uma carteira total de apenas 158,6 mil clientes distribuídos em 121 iniciativas existentes em todo o País. Este quantitativo de clientes representa apenas 1,26% do total de profissionais inseridos no setor informal. Há de se considerar que a relação não é direta, pois nem todo os integrantes do setor estão aptos a serem tomadores de créditos, ou simplesmente não o desejam; mas ainda assim constata-se que o mercado é extremamente grande, pouco explorado e pouco competitivo.

Constatamos, portanto, com as informações até aqui apresentadas, (de mercado, e de características do instrumento, e mesmo antes de analisar a trajetória da experiência líder em âmbito nacional), que existe uma ambiência favorável para o crescimento dos programas de microfinanças, desde o arcabouço legal, minuciosamente executado pelo Governo Federal, que nomeou equipes

qualificadas dos órgãos públicos competentes para tratar o assunto; disponibilidade de fundings dos próprios governos, de instituições bilaterais e multilaterais; consultorias especializadas, nacionais e internacionais; pessoal qualificado, a partir das experiências já existentes; e principalmente um mercado ávido por ser atendido, muito maior que a atual capacidade de oferta instalada no País¹.

Podemos concluir que a geração de emprego, renda e inserção social a partir de programas de microfinanças é, portanto, sustentado por dois pilares principais: O primeiro é representado pelo crescimento sistemático da informalidade no mercado brasileiro, em função da forte queda do emprego formal, ocasionado pelas exigências de profissionais cada vez melhor preparados para preencherem as vagas existentes ou para substituírem os menos qualificados; o segundo é representado pela oportunidade de negócio surgida a partir desse processo, em que paradoxalmente o governo se apresenta como um dos maiores incentivadores.

A geração de ocupação para esta última parcela da sociedade torna a proposta socialmente mais válida e economicamente mais barata, mesmo se considerar que, apoiando a informalidade, perde-se, em determinados momentos, receitas que poderiam advir do pagamento de impostos. A solução tem encontrado respaldo em países em desenvolvimento, como o Brasil, e até em países desenvolvidos, onde o fenômeno do desemprego formal atinge patamares ainda maiores do que os verificados aqui. Apoiar uma solução que respeita o ser humano, o profissional, sua inserção social, e proporcionando-lhe acesso aos valores intrínsecos do trabalho – como o valor do saber fazer – tem sido mais forte que a discussão do recolhimento tributário para esta categoria.

¹ Ivan Guimarães, Jaime Mezerra – Crédito para Pequenos Empreendimentos no Brasil-Oferta e Demanda de Microcrédito: Um Vazio a Explicar as Diferenças Regionais – OIT, Brasília-2002.

É com este entendimento que veremos, no próximo Capítulo o caso do Programa CrediAmigo, que isoladamente detinha, em 2001, 85,3 mil clientes do total de 158,6 mil até então registrados em todo o País, correspondendo a mais de 53% do total nacional, e registrando a expressiva participação de 92% de seus clientes inseridos no mercado informal.

CAPÍTULO V

A Experiência do Banco do Nordeste com o Microcrédito

Principal agente do Governo Federal para o desenvolvimento regional, com ativos totais de R\$21,4 bilhões em dezembro/2002, sendo R\$15,7 bilhões de ativo operacional, o Banco do Nordeste tornou-se pioneiro, ao lançar um programa de microcrédito entre os bancos públicos federais brasileiros. A experiência firmou-se ao longo dos últimos cinco anos e apresentou, em seu balanço de dezembro/2002, a expressiva marca de 119 mil clientes ativos, R\$721 milhões aplicados em 947 mil operações contratadas, beneficiando pessoas de baixa renda, com empréstimos cujo valor médio situa-se em torno de R\$760,00, e registrando uma carteira ativa de R\$71,9 milhões, configurando-se assim, como o maior programa de microcrédito do Brasil.

Durante a sua estruturação, o projeto demandou intenso período de pesquisa, conhecimento de outras experiências no âmbito mundial¹ e a definição de um processo de operacionalização totalmente distinto do modelo tradicional utilizado na estrutura interna do Banco². Desde o processo de seleção da equipe de trabalho, até a realização dos financiamentos, dos processos de capacitação e da estratégia de cobrança, o CrediAmigo adota uma metodologia própria, desenhada especialmente para a realidade em que está inserido.

Paralelamente ao crédito, foram ofertadas cerca de 500 mil oportunidades de treinamento aos tomadores dos empréstimos. Graças a essa associação entre o crédito e a capacitação, o CrediAmigo vem proporcionando a inserção competitiva dos microempreendedores no mercado, contribuindo para fortalecer e ampliar

¹ Foram visitados os seguintes bancos e respectivos países: Banco Sol e Caja de Los Andes na Bolívia; Banco de Desarrollo e Banco do Estado no Chile; FINASOL na Colômbia; e BRI na Indonésia.

² A principal definição estratégica na área operacional do Programa foi optar por uma metodologia e tratamento totalmente distintos dos sistemas e processos tradicionais do Banco do Nordeste, considerando que ao longo de sua existência o predominante no Banco sempre foi a concessão de créditos de médio e longo prazos com taxas subsidiadas.

suas atividades, aumentar ganhos e melhorar a qualidade de vida de suas famílias, além de garantir milhares de empregos e a criação de novas oportunidades de ocupação produtiva nos microempreendimentos financiados.

O Programa conta, atualmente, com o apoio do Governo Federal e de parceiros internacionais, empenhados em dinamizar o microcrédito como instrumento de combate à pobreza, atendendo à expressiva parcela da sociedade que atua no setor informal da economia, que não dispõe das garantias tradicionais exigidas pelo setor financeiro, para a concessão de empréstimos.

5.1 – A Criação do CrediAmigo

Em 1997, pesquisa realizada em parceria com o Banco Mundial, inserida no Capítulo VI, identificou o público-alvo para microcrédito na Região Nordeste e ajudou a simular um modelo financeiro – mediante o levantamento de informações que permitiram estimar o comportamento de uma instituição de microcrédito adaptada às condições econômico-sociais do Nordeste, fornecendo subsídios para a formatação de um projeto-piloto. Sob a premissa de que o microcrédito é um negócio com largo alcance social, o CrediAmigo iniciou suas operações em abril de 1998, após cinco meses de experiência em cinco agências-piloto.

5.2 – Os Clientes do CrediAmigo

São pessoas que trabalham por conta própria, em negócios de pequeno porte e se caracterizam por dispor de um mínimo de capital fixo, utilizam poucos trabalhadores – familiares ou assalariados registrados ou não – e por participar diretamente da produção. Atuam nos seguintes setores de atividades: **Indústria:** marcenaria, sapataria, carpintaria, artesanato, alfaiataria, gráfica, padaria, produção de alimentos, fabricante de uma infinidade de produtos de consumo etc.; **Comércio:** vendedores em geral, mercadinhos, papelarias, armarinhos, bazares, farmácias, armazéns, restaurantes, lanchonetes, ambulantes, feirantes, pequenos lojistas, açougueiros, vendedores de cosméticos etc.; e **Serviços:** salões de beleza, oficinas mecânicas, borracharias, tinturarias, lavagens em geral, prestadores de serviços autônomos etc.

5.3 – As Características do Programa

O CrediAmigo oferece facilidades que diferenciam os empréstimos dos ofertados no setor financeiro formal:

- acesso ao crédito se dá por meio de grupos solidários, em substituição às garantias tradicionais;
- atendimento personalizado, realizado por assessores, no próprio estabelecimento produtivo;
- empréstimos rápidos e sucessivos, com o transcurso de, no máximo, 7 dias para liberação dos recursos; e
- prêmio por pontualidade no pagamento - bônus de 15% na parcela de juros.

5.3.1 – Produtos

O principal produto é o Capital de Giro para Grupos Solidários. São empréstimos graduais para grupos de 3 a 5 microempresários, que crescem à medida que apresentam capacidade e expansão de seus negócios.

O CrediAmigo oferece, em menor escala, Crédito para Giro Individual e para Investimento Fixo, surgidos da necessidade dos clientes de expandirem seus negócios após o aumento das vendas, proporcionado pelo crédito para capital de giro para grupos solidários. No crédito para capital de giro, o valor da primeira operação varia de R\$300 a R\$700 por cliente, conforme o porte do empreendimento, podendo evoluir até R\$4.000 por cliente. Os reembolsos podem ser semanais, quinzenais ou mensais, sem carência e com prazo para pagamento que variam de um até seis meses, e os juros são de 3,5% ao mês. Para investimento fixo, não existe valor mínimo para o empréstimo, que pode chegar a R\$ 3.000. O desembolso ocorre de uma só vez, e os reembolsos são mensais, sem carência, com prazo para pagamento variando de um a doze meses, com juros de 2,5% ao mês. O Programa oferece serviços de capacitação, desde conhecimentos técnicos, de gestão empresarial, de comercialização da produção e de cuidados ambientais até noções acerca da representatividade de seu negócio na economia.

5.4 – Gestão Empresarial

O modelo de gestão baseia-se na sustentabilidade. O gerenciamento do Programa é independente. Tanto a gestão dos custos quanto os controles operacionais e gerenciais são desvinculados da gestão das demais agências do Banco do Nordeste.

5.4.1 – A Estrutura Organizacional

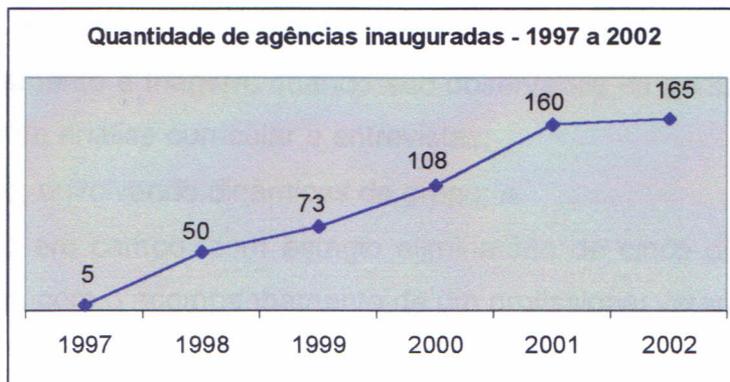
Desde a concepção do Programa optou-se por uma estrutura rasa, com poucos níveis hierárquicos e de baixo custo operacional¹. É composta de uma Coordenação Executiva: área que define as estratégias e estrutura os serviços de suporte às agências e o desenvolvimento de novos produtos e processos; uma Gerência Regional: responde pela condução dos negócios de um conjunto de agências do Programa; Agências e Postos de Atendimento: unidades de relacionamento com o cliente, conduzidas por Coordenador Administrativo e de Crédito; e um conjunto de Assessores, que se subdividem em: Coordenador: responsável pelo cumprimento dos objetivos, normas, orientações e metodologias; desenvolve o planejamento tático e operacional da sua Unidade, juntamente com a Gerência Regional; Assessores Administrativos: trabalha com atividades de apoio ao funcionamento das agências; e Assessores de Crédito: estabelece contato direto com o cliente, realizando as visitas domiciliares, análise econômica dos empreendimentos e acompanhamento sistemático do desenvolvimento do microempreendimento.

5.4.2 – Distribuição Espacial

Com 165 agências e 56 postos de atendimento, o CrediAmigo leva o microcrédito a todos os Estados do Nordeste e à região Norte do Estado de Minas Gerais. Com essa estrutura e as visitas sistemáticas dos Assessores, o total de municípios atendidos pelo Programa somou 624 em 2002.

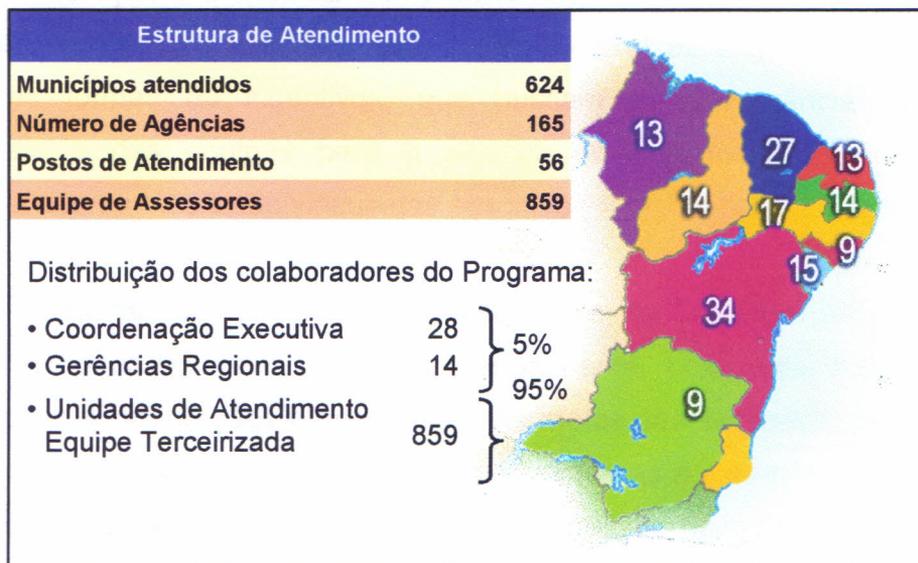
¹ Durante a formulação do projeto, acurado pelo o processo de visitas a outras instituições, houve por parte do Banco do Nordeste definição estratégica de implementação de estrutura extremamente rasa, com poucos níveis de decisão, com descentralização do processo decisório e acompanhamento minucioso por parte da coordenação de indicadores de mensuração de possíveis falhas processuais e de elevação da inadimplência.

Gráfico 12 - Quantidade de Agências



A partir de janeiro de 2003, o Programa começou as suas atividades na região norte do Estado do Espírito Santo, totalizando, assim, a sua inclusão nos onze estados da área de atuação do Banco do Nordeste. Considerando a insipiência das ações do Programa nesta região, todos os resultados tratados neste Capítulo se referem àqueles atingidos pelo Programa, até dezembro de 2002.

Quadro 3 - Quantidade de Agências e Estrutura de Atendimento do CrediAmigo



5.5 – Seleção dos Assessores de Crédito

O CrediAmigo recruta e capacita os Assessores dentre profissionais universitários das áreas de administração, matemática, ciências contábeis e economia e

técnicos de cursos profissionalizantes de nível médio. O processo seletivo é formado por três fases:

- Recrutamento e triagem, quando são observados os perfis dos candidatos, a partir de análise curricular e entrevistas;
- Seleção, envolvendo dinâmicas de grupo; e
- Seleção em campo, com estágio eliminatório de cinco dias de prática no trabalho, com o acompanhamento de um profissional veterano.

Após a seleção, o profissional passa por um período de treinamento inicial teórico e prático, para desenvolvimento de competências. A política de treinamento e desenvolvimento abrange: capacitação à distância; treinamento presencial (em sala de aula); aprendizagem em campo; e um programa de educação continuada.

5.5.1 – Plano de Carreira e Remuneração Diferenciada

Para estimular a produtividade, o Plano de Carreira possibilita a migração entre os diversos espaços organizacionais existentes. Com o mesmo objetivo, foi instituída uma remuneração diferenciada: os rendimentos dos Assessores são divididos em duas parcelas: uma fixa (salário-base) e uma variável, abrangendo um conjunto de diferentes formas de incentivos, que buscam a convergência de esforços individuais e das equipes para o alcance dos objetivos do Programa. As recompensas variáveis são vinculadas aos indicadores de produtividade.

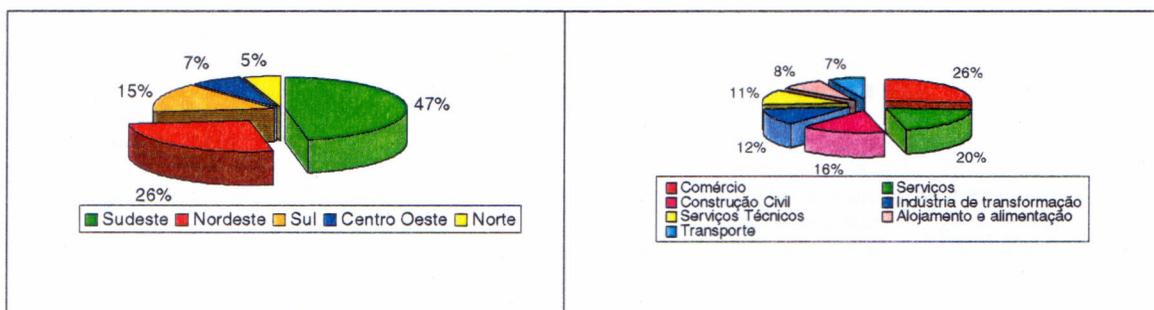
5.5.2 – Forma de Remuneração dos Assessores do CrediAmigo

Planejamento participativo, elaborado, anualmente, com base nas estratégias corporativas e orientações empresariais. As metas são estabelecidas a partir da análise de mercado, observando as variáveis internas e externas. Cada Assessor de Crédito analisa seu mercado (área geográfica delimitada) e traça seus desafios. As metas são negociadas com sua gerência regional, que, por sua vez, negocia com a Coordenação do Programa. Desta forma, se estabelecem metas desafiadoras, porém viáveis, que favorecem a consecução dos objetivos.

A avaliação da performance global é realizada por meio de acompanhamento operacional e de suporte de sistemas informatizados, que contempla a análise de indicadores de performance e a geração de informações para os gestores de carteira e do Programa¹.

5.6 – A Participação da Região Nordeste nos Programas de Microfinanças

Gráfico 13 - Distribuição de Microempreendimentos por Região e Principais atividades



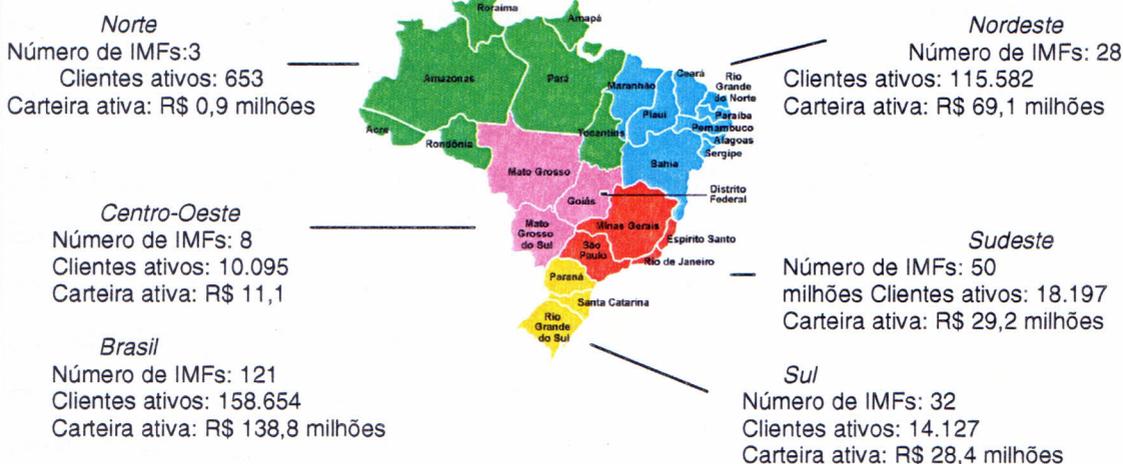
Fonte: ENCIF/97 – IBGE

Estudo BNDES, de 2001, estimou, em 158,6 mil, o número de clientes ativos no País. A Região Nordeste concentrava nada menos que 73% desse total. Embora abrigasse pouco mais da metade das instituições de microfinanças sediadas no Sudeste, o Nordeste tinha seis vezes mais clientes. O valor médio do empréstimo era inferior ao das demais regiões: R\$ 598, em média, em contraponto à média de R\$ 2.011, verificada no Sul.

¹ O sistema de informações do Programa CrediAmigo é totalmente interligado. Equipamentos modernos, ainda pouco utilizados por outros programas permitem aos Assessores de Crédito armazenar dados dos clientes em aparelhos portáteis durante as suas visitas e transmiti-los ao computador central ao regressarem para a sua base.

Quadro 4 - Distribuição Espacial de IMF no Mercado Nacional

Mercados de Instituições de Microfinanças no Brasil (2001)



Fonte: BNDES – Programa de Desenvolvimento Institucional/Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro

5.7 – Liderança do CrediAmigo

A idéia de trabalhar com microcrédito surgiu no contexto de implementar uma estratégia de democratizar o acesso ao crédito e proporcionar o atendimento a milhares de microempreendedores do setor informal. A nova orientação empresarial direcionou o foco estratégico do Banco para o “agente produtivo”, especialmente micro e pequenos empresários, procurando integrá-los, de forma competitiva ao mercado. A mudança também teve, como objetivo, descentralizar a atuação do Banco, interiorizando suas ações, sob o enfoque do desenvolvimento local integrado e sustentável. O processo implicou o reforço da missão de fomento, sob a prerrogativa da sustentabilidade, diminuindo a dependência de recursos públicos e aumentando a eficiência administrativa, com forte noção de empresariamento.

5.8 – Auto-sustentabilidade do Programa

O CrediAmigo é um programa auto-sustentável, que prega o empresariamento. Remunera os capitais investidos segundo regras de mercado, cobrindo os custos de sua operacionalização, incluindo a depreciação de ativos fixos, provisão para perdas por empréstimos, risco operacional e custo financeiro.

Dessa forma, a continuidade do Programa é garantida independentemente de fontes subsidiadas, orçamentos governamentais ou doações internacionais. A taxa de juros cobrada considera os custos de se emprestar pequenos valores de curto prazo, com uma metodologia diferenciada de crédito e investimento em treinamento de recursos humanos.

5.8.1 – Sistema de Registros e Controles Contábeis Específicos

Embora seja um programa do Banco do Nordeste, o CrediAmigo mantém contabilidade gerencial própria, que permite a visualização isolada do Programa. A contabilidade independente permite um acompanhamento sistemático das mudanças nas legislações tributária, financeira e reguladora do mercado de capitais, além do controle dos gastos das unidades, feito com o objetivo de otimizar o resultado financeiro do Programa. Além do acompanhamento contábil-financeiro, as disponibilidades das contas de empréstimos firmadas com o Banco Mundial e outros parceiros institucionais também são rigorosamente acompanhadas.

5.8.2 – Monitoramento de Unidades e Controle de Riscos

A monitoração das agências é uma das ferramentas utilizadas para garantir a auto-sustentabilidade do CrediAmigo, e tem o papel de identificar e prevenir focos de riscos e suas causas, construindo uma base de informações que dá suporte aos ajustes da política de crédito. A monitoração é feita de duas formas: à distância e in loco, em visitas às unidades operacionais. Em 2002, 50% das agências foram visitadas e 100% foram monitoradas.

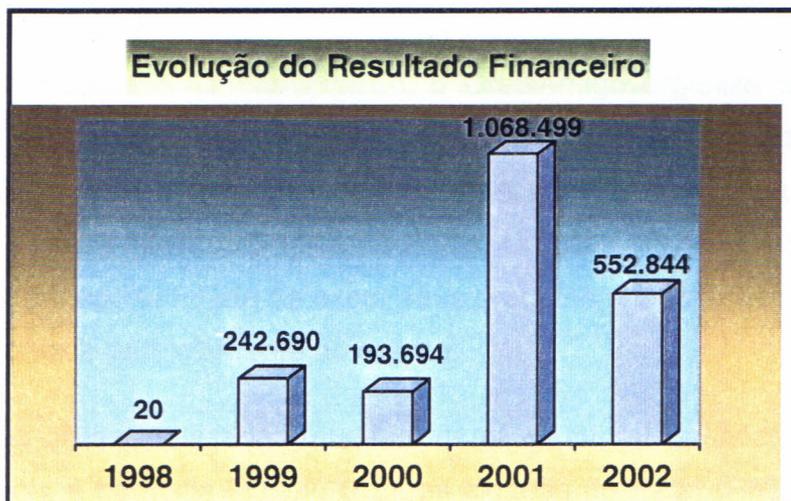
5.9 – Resultados e Sustentabilidade

A partir de 1999, um ano após o seu lançamento, o CrediAmigo passou a apresentar resultados positivos que vêm, ao longo do tempo, dando o retorno para os investimentos iniciais realizados até 1998. Os resultados dos investimentos para expansão, efetuados em 2001 – como abertura de novas unidades, contratação de novos profissionais, capacitação dos colaboradores – foram colhidos ao longo do ano de 2002, principalmente a partir do segundo semestre.

No ano, o resultado positivo do Programa, lucro líquido, foi de R\$552 mil, consequência do expressivo crescimento da carteira de crédito, correspondente ao retorno de 1% sobre a carteira ativa média e de 0,95% sobre o ativo médio, registrando acréscimo de 17% nesses indicadores, quando comparado com o ano anterior. Em 2002, 81% das unidades operacionais registraram lucro.

Em 2002, melhorou a produtividade dos Assessores de Crédito, o que permitiu ao Programa cobrir todos os seus custos operacionais, sem repassar aos clientes o ônus decorrente das mudanças na política monetária do País, que elevaram a taxa Selic (custo do capital do CrediAmigo) de 18% para 25% ao ano.

Gráfico 14 - Resultado Financeiro



5.10 – Ações Diferenciadas para o Setor Informal

5.10.1 – Crédito vinculado a Processos de Capacitação

A capacitação dos clientes contribui para a eficácia do crédito. Com noções de gerenciamento empresarial, os empreendedores do setor informal têm maior probabilidade de alcançar sucesso com seus negócios. A sustentabilidade dos pequenos negócios significa também a sustentabilidade do microcrédito.

Ao todo, o CrediAmigo disponibilizou, desde a sua criação, 497,2 mil oportunidades de capacitação aos clientes, por meio da realização de 16,5 mil eventos. Somente em 2002, foram 2,5 mil eventos, que ofereceram 79,3 mil oportunidades. Os treinamentos usam metodologia e recursos pedagógicos específicos, com o objetivo de tornar o empreendedor apto para gerir seu negócio, de modo a promover o desenvolvimento de sua comunidade, garantir a manutenção do empreendimento e minimizar os riscos do crédito. Além dos eventos de capacitação, é disponibilizada assessoria técnica ao pequeno empreendedor, prestada durante o atendimento do Assessor de Crédito. A assessoria aborda temas ligados a controles financeiros, otimização de recursos, visão empresarial, estratégias de vendas, meio ambiente e qualidade dos produtos e serviços.

5.10.2 – Aulas-oficina

Para ampliar o alcance da capacitação, o CrediAmigo organiza aulas-oficina – eventos de capacitação em massa, realizados em ginásios, em sistema de videoconferência, para várias cidades. Durante a oficina, são distribuídas cartilhas informativas sobre a gestão de micronegócios, técnicas de negociação e vendas, e os clientes têm oportunidade de expor seus produtos em estandes montados em feira, que acontece paralelamente ao evento.

As duas aulas-oficina realizadas reuniram cerca de 35 mil pessoas. A última, em 2002, interligou, a partir de Maceió (AL), as cidades de Natal (RN), Teresina (PI) João Pessoa (PB) e Montes Claros (MG), e contou com a presença de cerca de 15 mil microempreendedores. Em 2001, o evento contemplou as cidades de Fortaleza (CE), São Luís (MA), Recife (PE), Aracaju (SE) e Salvador (BA).

Em 2002, o Banco do Nordeste empreendeu grande esforço em todos os municípios de sua área de atuação, para divulgar os benefícios potenciais do microcrédito para o desenvolvimento econômico e social do Nordeste. O objetivo foi fortalecer o entendimento e o envolvimento das lideranças locais no processo

de desenvolvimento das microfinanças do município, como um dos instrumentos de redução das desigualdades sociais.

5.10.3 – Política Ambiental

Com o intuito de orientar os microempreendedores quanto à adoção de medidas de proteção ambiental, que influenciam o desempenho da microempresa na medida em que atraem mais clientes, foram criados os “Guias de Práticas para o Meio Ambiente”. Elaborados numa linguagem simples, os guias, em forma de cartilhas, enfocam questões relacionadas à limpeza das instalações e à saúde e segurança de trabalhadores e clientes.

Ao todo, são 13 guias de práticas que contemplam as seguintes atividades: comércio de materiais de construção; abate de animais; fabricação de compotas, doces e sucos; fabricação de farinha de mandioca; oficina mecânica, lataria e pintura; reparo e manutenção de aparelhos elétricos; fabricação de artigos de couro; produtos de limpeza; sabões; velas; móveis; produtos de higiene; perfumaria; serviços de alimentação; processamento de pescados; e serviços de estamperia, serigrafia e pintura. Todos promovendo a mudança de atitudes dos microempreendedores e estimulando o uso racional dos recursos naturais.

5.11 – Investimentos no Programa e Formação de Capital Humano

O número de Assessores do CrediAmigo elevou-se a 859, em dezembro de 2002, com o incremento de 62 novos colaboradores integrados à equipe. Neste mesmo ano, com a aplicação de cursos via Comunidade Virtual de Aprendizagem (universidade virtual), foram oferecidas 1.520 oportunidades de capacitação aos colaboradores do CrediAmigo nos cursos: Formação de Metodologia Básica, Matemática, Contabilidade e Português.

Quadro 5 - Capacitação da Equipe

Anos	Oport. Trein./ Colaborador	Horas aula/Homem	Dias úteis treinando
1998	3	97	12
1999	2	98	12
2000	3	107	13
2001	2	121	15
2002	2	85	11

Perfil dos assessores do CrediAmigo:

- 98,5% têm o 2º grau completo
- 40,7% têm entre 22 e 25 anos
- 51,3% são homens
- 76,9% são solteiros

5.12 – Novos Produtos vs Necessidades dos Clientes

Com o crescimento das vendas, favorecido pelo crédito para capital de giro e a capacitação disponibilizados pelo Programa, alguns clientes do CrediAmigo têm a necessidade de realizar algum tipo de investimento fixo, a fim de possibilitar a continuidade da expansão de sua microempresa. Partindo dessa necessidade, o CrediAmigo criou, além do crédito para capital de giro, o Capital para Investimento Fixo, conforme visto no item 8.3.1.

Em dezembro de 2002, a carteira ativa de Capital para Investimento Fixo somava R\$ 6,79 milhões, representando 9,4% da carteira ativa total do Programa e beneficiando mais de 7,6 mil clientes ativos. O público-alvo do produto são os clientes do CrediAmigo com, pelo menos, dois créditos para capital de giro pagos e bom histórico creditício.

5.13 – Desenvolvimento de Parcerias

5.13.1 – Banco Mundial

A consolidação do CrediAmigo contou com a participação do Banco Mundial. Em 2000, a assinatura do contrato de US\$50 milhões para financiar o Projeto de Desenvolvimento de Microfinanciamentos do Nordeste estreitou ainda mais a parceria com o Banco do Nordeste. A parceria não se limita à simples concessão do empréstimo, estendendo-se ao apoio total dado ao programa em todas as ações que se fazem necessárias ao bom desempenho e ao crescimento do CrediAmigo. O projeto de expansão visa a maior disponibilização de serviços financeiros para as microempresas da região e envolve recursos de US\$100 milhões, sendo 50% do referido empréstimo e 50% de contrapartida do Banco do Nordeste.

5.13.2 – DEG

Instituição financeira constituída e estabelecida na Alemanha, a Agência Alemã de Investimentos (DEG) tem, por finalidade, incentivar aplicações privadas no desenvolvimento de outros países, criando bases para crescimento econômico sustentável e melhoria duradoura nas condições de vida da população local. A

DEG investe em projetos lucrativos que contribuam para o desenvolvimento sustentável de todos os setores da economia. Em 2001, o Banco do Nordeste assinou contrato com a Instituição prevendo o desembolso de E\$15 milhões (euros) para o financiamento da contrapartida do Banco do Nordeste, no projeto de expansão do Programa.

5.13.3 – BID

A parceria com o Banco Interamericano de Desenvolvimento teve início ainda no início das atividades do Programa, e foi constituída com o objetivo de viabilizar uma metodologia adequada às necessidades de capacitação dos clientes do CrediAmigo. Em 2002, o BID se juntou ao rol dos parceiros do CrediAmigo por meio da assinatura de um contrato de empréstimo, no valor de US\$30 milhões. Os recursos fazem parte de um projeto maior de expansão do Programa, que prevê o aporte global de US\$100 milhões. O empréstimo é mais um reforço para o crescimento do microcrédito no Nordeste.

5.13.4 – ACCIÓN

A sólida experiência da Acción em empréstimos a grupos solidários despertou a atenção do Banco do Nordeste na criação do CrediAmigo. Inicialmente contratada para dar suporte à implantação do Programa no período de 1997 a 1999, a Acción tornou-se um parceiro constante. O vínculo com a Instituição foi reforçado com a filiação do Banco do Nordeste à rede internacional de cooperação mútua, da Acción. Desde os primeiros dias do nosso trabalho, ACCION International e o Banco do Nordeste têm compartilhado a mesma visão, chegar ao pobre com serviços financeiros utilizando o profundo conhecimento e extenso alcance do Banco do Nordeste na região nordestina.

5.13.5 – CGAP

Parceiro do CrediAmigo desde o início de suas atividades, o Grupo Consultivo de Assistência aos mais Pobres (CGAP) tem agregado valor ao aperfeiçoamento dos processos operacionais do Programa e no gerenciamento de seus indicadores. A parceira vem apresentando soluções alavancadoras, que permitem atender a um

maior número de pessoas na região Nordeste. O CGAP tem contribuído no processo de fortalecimento institucional do Programa, mediante assessoria técnica e gerencial, além do acompanhamento do desenvolvimento do Programa com vistas à sustentabilidade e à consolidação empresarial.

5.14 – Auditoria

5.14.1 – Tribunal de Contas

Em 2001, o Tribunal de Contas da União (TCU) selecionou o CrediAmigo como objeto de auditoria, com vistas a conhecer o processo operacional e metodológico que atende pessoas de baixa renda baseado em princípio de sustentabilidade empresarial e aferir a efetividade da ação do Banco do Nordeste. A análise envolveu, inclusive, pesquisas junto aos clientes. O parecer do TCU ressalta: “...a análise mais aprofundada da matéria, principalmente junto ao público-alvo, resultou na constatação de que, de modo geral, o Programa vem, efetivamente, beneficiando sua clientela, se não na ampliação dos negócios, ao menos na sua manutenção...”.

5.14.2 – Auditoria Externa Independente

Anualmente, o CrediAmigo é submetido a uma auditoria externa, que analisa os demonstrativos financeiros do Programa. Por ocasião da última auditoria, em 2001, a empresa internacional Deloitte Touche Tohmatsu afirmou, em seu parecer: “...os demonstrativos do CrediAmigo representam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira do Projeto de Desenvolvimento de Microfinanças do Nordeste do Brasil, o resultado de suas operações, as origens e aplicações de seus recursos e os seus investimentos acumulados correspondentes ao exercício, de acordo com os princípios fundamentais de contabilidade...”.

A mesma empresa realizou uma análise acerca da qualidade dos sistemas de informação e gerenciamento, além da qualidade da carteira (análise Due Diligence). O resultado confirmou a consistência da mesma, a existência de

provisões suficientes para os empréstimos, a capacitação da administração e assessores do Programa para exercerem suas funções e a adequação de recursos e sistemas utilizados para monitorar e efetuar a cobrança de empréstimos. A avaliação atesta que o Programa está consolidado de forma segura, para sua continuidade na contribuição com a melhoria dos empreendimentos assistidos pelo Banco do Nordeste.

Outros canais de avaliação são também utilizados, como a Fundação Getúlio Vargas que realizou minucioso trabalho em 2001 com foco no delineamento do perfil do microempresário nordestino, e na definição de estimativa do mercado potencial do CrediAmigo em âmbito regional, segregando os resultados na realidade de cada município de sua área de atuação¹.

5.15 – Resultados Econômico-Financeiros

5.15.1 – Perfil da Carteira

Os microempreendimentos estão divididos em três níveis quanto à classificação do seu estágio de desenvolvimento: subsistência, acumulação simples e acumulação ampliada.

- **Em nível de subsistência, as atividades são muito incipientes e que se caracterizam por:**
 - a) localização instável (na residência do proprietário ou na rua) e mercado limitado;
 - b) poucos ativos (estoques e ativos fixos) para desenvolver a atividade de maneira eficiente;
 - c) sem capacidade de poupança nem de reinvestimento;
 - d) pouca diversidade de produtos;
 - e) não há divisão de trabalho;
 - f) mínima capacitação técnica e administrativa;

¹ Microfinanças e Apoio Microempresarial no Nordeste: Subsídios para Avaliação do CrediAmigo; Fotografia dos Microempresários Nordestinos; Perfil do Trabalhador Nordestino; Estimativa do Mercado Potencial do CrediAmigo por Município – Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro-2001.

- g) mínimos registros contábeis;
- h) capacidade de endividamento limitada (acesso ao agiota tradicional); e
- i) as receitas provêm unicamente do microempreendimento.

- **Os microempreendimentos, em nível de acumulação simples caracterizam-se por:**

- a) localização com maior estabilidade física;
- b) têm maior mercado e potencial de expansão;
- c) empregam-se pequenos ativos fixos para desenvolver a atividade;
- d) os registros podem cobrir um ciclo de produção de vendas;
- e) podem conceder crédito a clientes (contas a receber);
- f) têm possibilidade de organização de tipo administrativo (livro de contas);
- g) têm alguma capacidade de poupança e reinvestimento;
- h) média diversidade de produtos;
- i) alguma divisão do trabalho: funcionários familiares e empregados assumem várias funções;
- j) têm alguma capacitação técnico-administrativa;
- l) têm capacidade de respaldo financeiro (aparecem as contas a pagar);
- m) podem existir receitas adicionais; e
- n) o proprietário tem maior conhecimento do negócio e potencial de expansão.

- **Os microempreendimentos, em nível de acumulação ampliada caracterizam-se por:**

- a) localização com estabilidade física e, em sua maioria, o lugar de trabalho é diferente da residência;
- b) mercado é maior e o cliente já pode ter iniciado um processo de expansão;
- c) maior volume de ativos totais e podem apresentar ativos fixos com maior tecnologia;

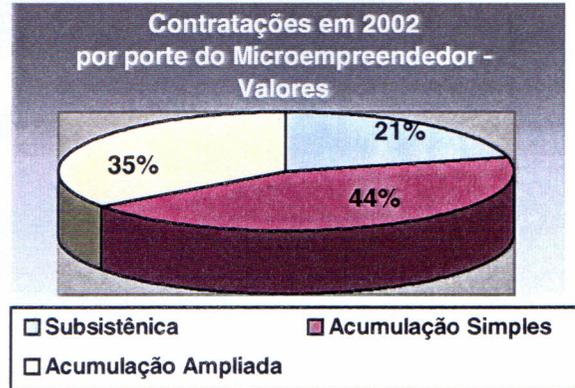
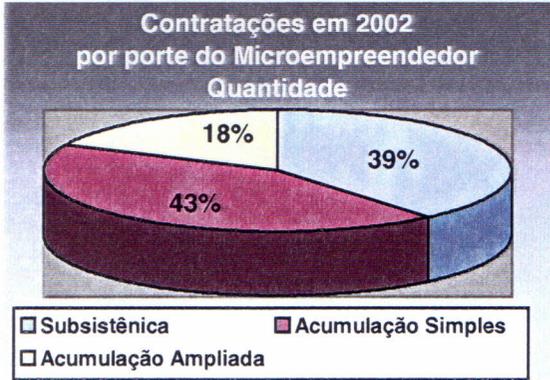
- d) apresenta níveis de crescimento consideráveis;
- e) com o ativo corrente, cobrem mais de um ciclo de produção e vendas;
- f) concedem crédito a clientes (vendem a prazo);
- g) maiores níveis de vendas, compras e utilidades;
- h) apresentam incremento em inventários e ativos fixos;
- i) possuem grande diversidade de produtos;
- j) fortalecem e geram novos postos de trabalho assalariado;
- l) apresentam visível divisão do trabalho, podendo ou não o empresário participar de uma maneira direta nos processos produtivos;
- m) os lucros destinam-se tanto para capital de trabalho e investimento, quando para distribuir com os proprietários; e
- n) dispõem de conta de poupança e conta bancária, e alguns de cartão de crédito.

Quadro 6 - Níveis de Desenvolvimento do Empreendimento

Característica	Etapa I	Etapa II	Etapa III
	Subsistência	Crescimento (acumulação simples)	Expansão (acumulação ampliada)
Número de Empregados	1 - 2 (Familiares)	1 - 3 (Familiares) 1 - 4 - Não Familiares (com rendimentos)	Até 10 (com rendimentos)
Valor de Ativos	Até R\$ 1.000	De R\$ 1.000 a R\$ 10.000	De R\$10.000 a R\$20.000
Vendas Mensais	Até R\$1.000	De R\$1.000 a R\$5.000	De R\$5.000 a R\$10.000
Acesso a Serviços Financeiros	Não	Parcial	Sim
Distribuição de Lucro	Não	Parcial	Sim

No CrediAmigo, mais de 82% das operações de microcrédito no ano foram destinadas a clientes com vendas mensais de até R\$5.000, correspondendo a 65% dos valores contratados em 2002, (subsistência e acumulação simples).

Gráfico 15 - Contratações por Porte



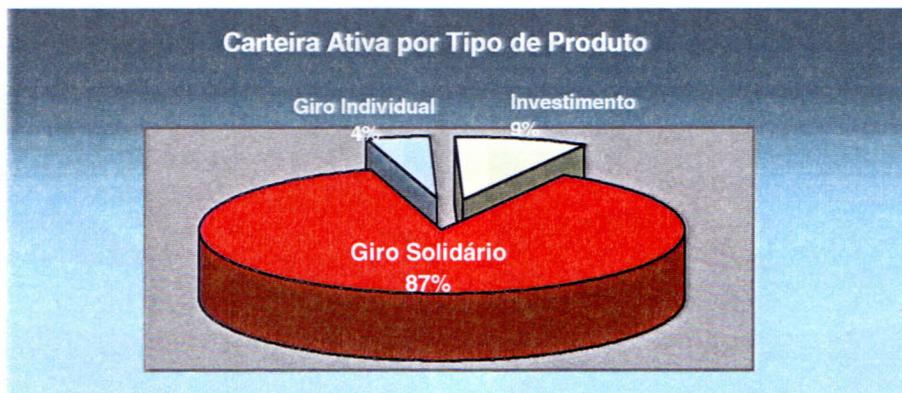
5.15.2 – Capital de Giro

Durante o ano de 2002, predominaram os empréstimos para capital de giro, com 97,4% do total de operações contratadas. A maior parte (95,9% das operações) foi destinada a grupos solidários. O Programa realizou 8,9 mil operações de investimento fixo (2,6% do total), correspondentes a uma aplicação da ordem de R\$ 13,5 milhões.

Quadro 7 - Portfólio de Produto: Capital de Giro e Investimento

Produto	2002				1998-2002	
	Quantidade de Operações	Valor (R\$ Mil)	Clientes Ativos	Carteira Ativa (R\$ Mil)	Quantidade de Operações	Valor (R\$ Mil)
Giro Solidário	332.977	256.961	114.710	61.993	925.915	684.636
Giro Individual	5.388	10.580	2.650	3.206	9.283	18.450
Investimento Fixo	8.894	13.459	(1) 7.666	6.789	11.912	18.445
Total	347.259	281.000	118.955	71.988	947.110	721.531

(1) Clientes com investimento fixo também podem ter capital de giro.



5.16 – Perfil dos Clientes

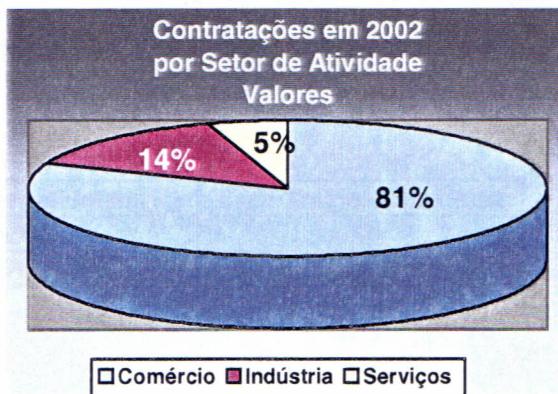
Em 2002, 60% dos clientes tinham idade superior a 36 anos e 70% eram casados. Houve equilíbrio na participação de homens e mulheres (50,8%). Quase metade (48,2%) dos clientes tem baixo grau de instrução (Analfabetos e 1º grau incompleto).

5.16.1 – Predominância da Atividades do Setor de Comércio

Os empreendimentos de comércio receberam a maior quantidade de recursos do CrediAmigo (R\$227,6 milhões), seguidos das indústrias, com R\$39,3 milhões e do segmento de serviços, com R\$14,1 milhões¹.

¹ A forte predominância dos créditos alocados para o Setor Comércio deve-se basicamente a duas características do mercado financeiro nacional: Primeira – forte ausência dos bancos privados e públicos do financiamento do capital de giro para todos os setores da economia nacional – observa-se que esta baixa oferta atinge mais fortemente os empreendimentos comerciais e de serviços por estes demandarem o chamado “Capital de Giro Isolado”, enquanto a indústria e os empreendimentos rurais têm à sua disposição o financiamento de projetos integrados, que contemplam a parcela do investimento e o capital de trabalho necessários durante o período de maturação do projeto; Segunda – predominância de demanda pelo produto microcrédito por parte de microempreendedores que necessitam de formar um mínimo de estoque para girar o seu capital, como por exemplo: sacoleiras; bodegueiros; ambulantes; proprietários de lojinhas de miudezas; de pequenas confecções; e que desempenham atividades artesanais, enquanto que no setor de serviços, geralmente o lucro advém diretamente da sua atividade laboral, não necessitando na maioria das vezes nem de equipamentos que requeiram a demanda de um financiamento para comprá-los ou a formação de um capital de giro, pois a troca se dá de forma direta, sempre após a realização da tarefa, como ocorre, por exemplo, com: diaristas; serventes; pedreiros; eletricitas; guias turísticos, etc. As exceções estão inseridas na parcela atendida pelo microcrédito; 6% do total das quantidades, no caso estudado – conforme gráfico – e na obtenção de financiamentos em melhores condições financeiras de outras linhas, como por exemplo, os obtidos pelos microempreendedores do segmento de transportes urbano, escolares, táxi, e moto-táxi, que geralmente utilizam financiamentos de longo prazo da banca pública federal para adquirir o seu veículo.

Gráfico 16 - Segmentação por Setor de Atividade



5.17 – Desempenho Operacional

Como resultado dos investimentos realizados, o CrediAmigo terminou o ano de 2002 com uma base de 118,9 mil clientes (carteira ativa da ordem de R\$72 milhões), confirmando-se como um dos maiores programas de microcrédito da América latina.

Gráfico 17 - Evolução da Carteira Ativa



Desde sua criação, em 1998, o CrediAmigo vem experimentando crescimento no volume de empréstimos e no número de clientes ativos, bem superior às referências internacionais de crescimento dos programas de microcrédito. E tem conseguido isso, mantendo a qualidade de sua carteira. Em 2002, registrou crescimento de 44% na carteira ativa – representado pelo total de R\$49,8 milhões

aplicados em dezembro/2001 frente a R\$71,9 milhões aplicados em dezembro/2001, o crescimento do número de clientes foi da ordem de 39%, que saltou de 85.309 para 118.955, no mesmo período.

Quadro 8 - Indicadores de Desempenho I

Indicador de Desempenho	Parâmetros Internacionais (*)	CrediAmigo – Ano 2002
Crescimento da Carteira Ativa	>15%	44%
Crescimento de Clientes Ativos	>15%	39%

(*) Fonte: Comunidade Solidária

5.17.1 – Números Acumulados

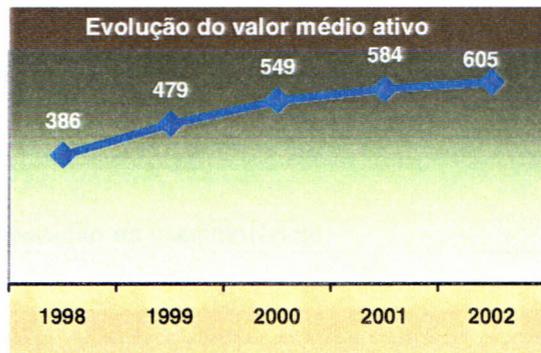
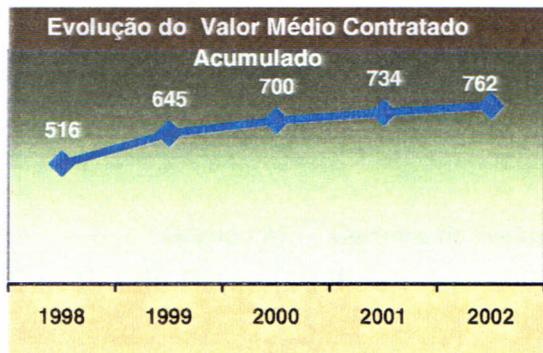
Desde o início de sua operacionalização, o CrediAmigo já aplicou o total de R\$ 721,5 milhões em 947,1 mil contratos de empréstimos na economia microempresarial de sua área de atuação. As contratações e o volume de recursos aplicados não pararam de aumentar ano a ano, confirmando a liderança do mercado brasileiro.

Gráfico 18 - Resultado das Quantidades e dos Valores Acumulados



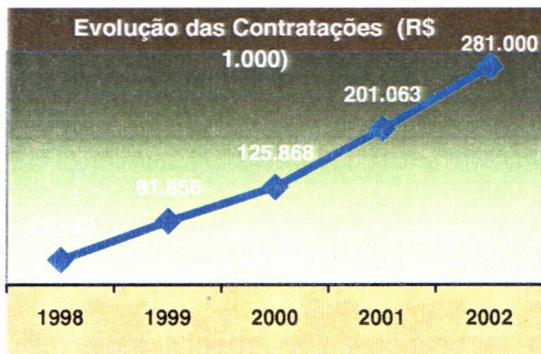
5.17.2 – Saldos Médios

Gráfico 19 - Valores Médios Contratados e Evolução do Valor Médio



Ano a ano, o CrediAmigo vem obtendo um aumento contínuo de sua capacidade operacional. Em 2002, o total de aplicações somou R\$ 281 milhões por meio de 347 mil operações de microcrédito, saindo de uma média de 233 operações realizadas por dia útil em 1998, para uma média de 1.315 em 2002.

Gráfico 20 - Evolução das Quantidades e dos Valores Contratados



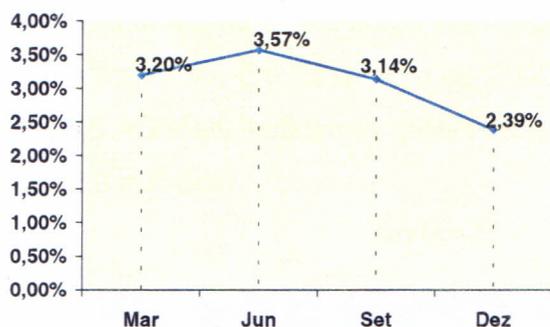
5.18 – Qualidade da Carteira

5.18.1 – Taxas de Inadimplência

Em 2002, os saldos com atraso superior a 30 dias (carteira de risco) diminuíram durante o ano, passando de 3,20% no início do período, para 2,39% no mês de dezembro.

Gráfico 21 - Carteira de Risco e Evolução da Inadimplência

Carteira de Risco (30 dias): Ano 2002



Os empréstimos do CrediAmigo são classificados em função dos dias de atraso e provisionados de acordo com os percentuais estabelecidos pelo Banco Central. Os saldos de provisões para riscos de operações representavam 2,62% da carteira total em 2002.

5.19 – Investimento em Recursos Humanos

O Programa experimentou uma melhora da produtividade dos Assessores de Crédito no decorrer do ano de 2002, retornando ao nível de 240 clientes ativos por assessor de crédito.

Os ganhos de produtividade podem ser atribuídos ao treinamento dos colaboradores do Programa. O custo por cliente ficou em US\$65, inferior às referências internacionais, de US\$112 a US\$133.

Quadro 9 - Indicadores de Desempenho II

(*) BNDES – Entendendo as microfinanças no Contexto Brasileiro/Marketing para microfinanças/Técnicas de gestão

Indicador de Desempenho	Parâmetros Internacionais(*)	CREDIAMIGO DEZ/2002
Despesas Administrativas/Clientes Ativos (US\$) ¹	112 a 133	65
Assessor de Crédito/Equipe Total	43% a 47%	58%
Clientes Ativos/Equipe Total	114 a 125	132
Clientes Ativos/Assessor de Crédito	279 a 334	240

microfinanceira; Microbank Bulletin – nov/01

5.20 – Desempenho Econômico

Os ativos totais do CrediAmigo vêm registrando crescimento significativo ao longo de sua trajetória. Em dezembro de 2002, os ativos totais atingiram o montante de R\$ 76,5 milhões, indicando crescimento de 46,3%, em relação ao ano de 2001 (R\$ 52,3 milhões).

Gráfico 22 - Ativo Total



¹ A viabilidade do CrediAmigo está diretamente relacionada com a relação das despesas administrativas do Programa frente ao total de seus clientes ativos, que geram as receitas para o pagamento de suas despesas, considerando níveis de adimplência que suportem a geração de uma margem líquida de lucro financeiro. Como visto, esta relação está abaixo dos parâmetros internacionais – dados do Microbank Bulletin, divulgado em trabalho do BNDES – o que expressa elevada confiança, por parte da equipe gestora do Programa no seu crescimento sustentado. Outro aspecto que deve também ser considerado é o fato de haver margem para melhora de outros indicadores importantes que guardam relação com este e que ainda se encontram piores que os parâmetros internacionais, como o índice que aponta a relação do número de clientes ativos atendidos pelos assessores de crédito. Ao atingir os patamares internacionais neste último indicador, o primeiro melhorará ainda mais, o que, em tese, elevará o lucro do Programa.

As operações de microcrédito representam, hoje, 98,9% do ativo total, enquanto o ativo permanente responde por apenas 1,1% do total do ativo.

Quadro 10 - Indicadores de Desempenho III

Indicador de Desempenho	Parâmetros Internacionais (*)	CREDIAMIGO		
		2000	2001	2002
Ativos Produtivos/Ativo Total	>93%	97,5%	98,4%	98,9%
Ativos não Produtivos/Ativo Total	<=7%	2,5%	1,5%	1,1%

(*) BNDES – Entendendo as microfinanças no Contexto Brasileiro/Marketing para microfinanças/Técnicas de gestão microfinanceira; Microbank Bulletin – nov/01

CAPITULO VI

Avaliação

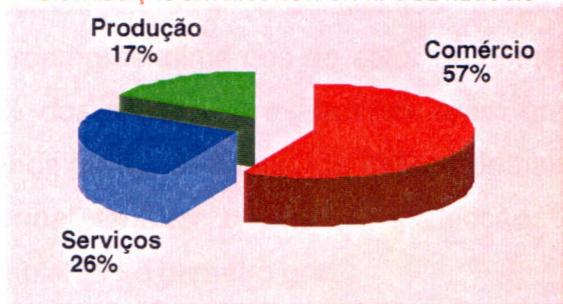
6.1 – Pesquisas Realizadas pelo Banco do Nordeste

6.1.1 – Pesquisa de Mercado

A pesquisa de campo que subsidiou a criação do CrediAmigo foi realizada no segundo semestre de 1997, com 1.250 pessoas. A maioria dos microempresários atuava no setor de comércio, mais de 60% não dispunham de nenhuma fonte de financiamento, a maioria absoluta (93%) não tinha bens para oferecer como garantia e uma minoria (15,5%) possuía poupança em algum banco. No entanto, mais da metade das economias dos microempreendedores era aplicada no negócio, evidenciando o dinamismo não aproveitado do setor informal.

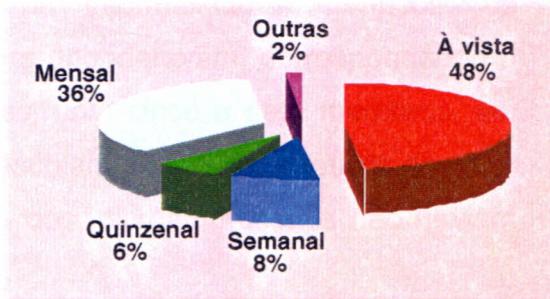
Gráfico 23 - Primeira Pesquisa do Programa CrediAmigo

DEMANDA POR MICROCRÉDITO 1997
DISTRIBUIÇÃO DA AMOSTRA POR TIPO DE NEGÓCIO



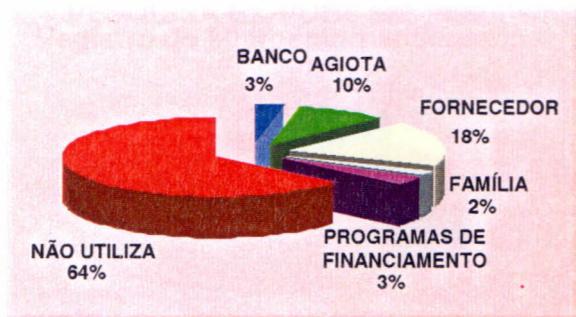
Fonte: ETENE

DEMANDA POR MICROCRÉDITO 1997
FORMAS DE PAGAMENTO



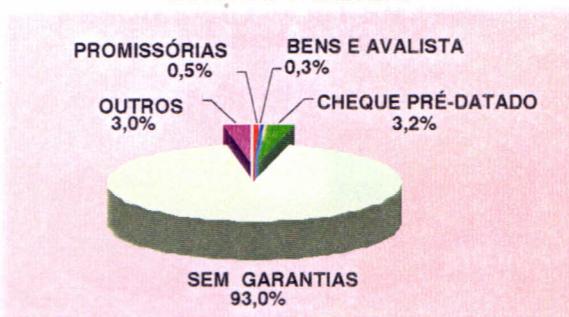
Fonte: ETENE

DEMANDA POR MICROCRÉDITO 1997
FONTES DE FINANCIAMENTO



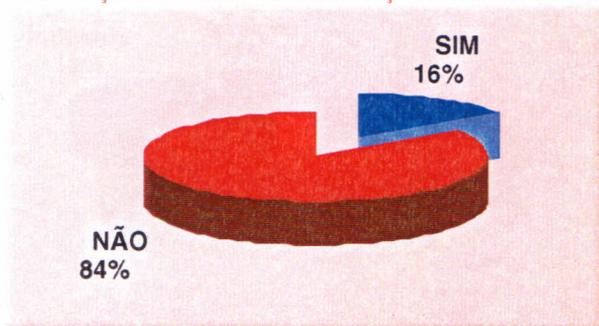
Fonte: ETENE

DEMANDA POR MICROCRÉDITO 1997
GARANTIAS OFERECIDAS



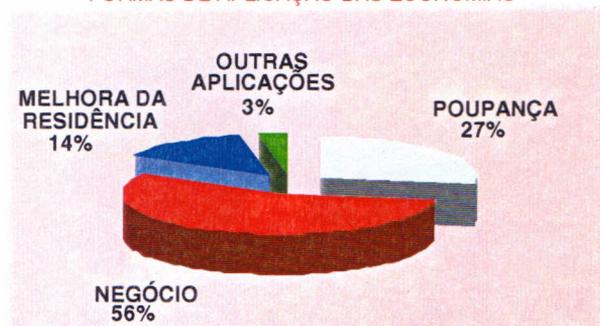
Fonte: ETENE

DEMANDA POR MICROCRÉDITO 1997
PROPORÇÃO DOS QUE TÊM POUPANÇA EM ALGUM BANCO



Fonte: ETENE

DEMANDA POR MICROCRÉDITO 1997
FORMAS DE APLICAÇÃO DAS ECONOMIAS



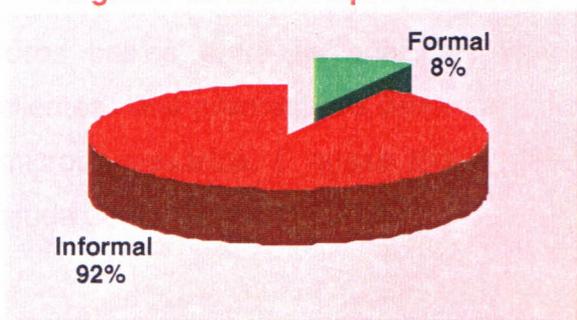
Fonte: ETENE

6.1.2 – Pesquisa de Perfil dos Negócios e dos Clientes do CrediAmigo

Em 1999, o Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste (ETENE) realizou pesquisa que dissecou o perfil dos negócios e dos microempreendedores que pertenciam à carteira do CrediAmigo. Realizada um ano após o início das atividades do Programa, a consulta confirmava o setor informal como foco do CrediAmigo: 92% dos clientes atuavam na informalidade. À época, os microempreendimentos do setor de comércio preponderavam, correspondendo a 84% dos clientes, e as famílias eram grandes, com cinco a sete membros, em grande parte dos casos. Os índices de baixa escolaridade, característicos do setor informal, também chamavam a atenção: 70% dos microempresários não haviam completado o primeiro grau.

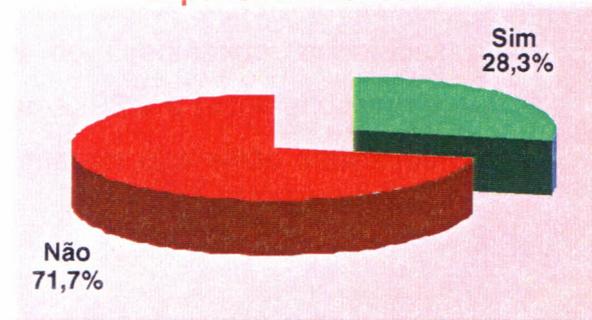
Gráfico 24 - Pesquisa Ex-Post Etene

PESQUISA EX-POST EM 1999
Registro do Microempreendimento



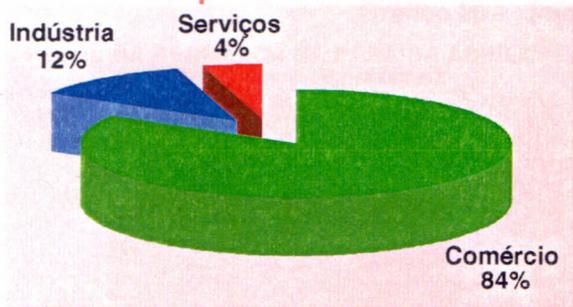
Fonte: ETENE/UFC

PESQUISA EX-POST EM 1999
Experiência Bancária



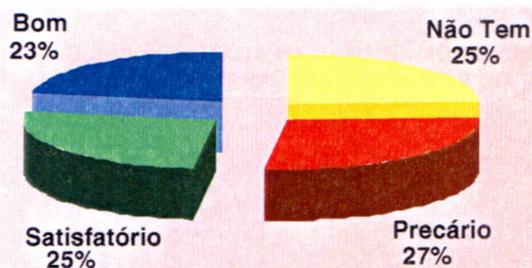
Fonte: ETENE/UFC

PESQUISA EX-POST EM 1999 Tipo de Atividade



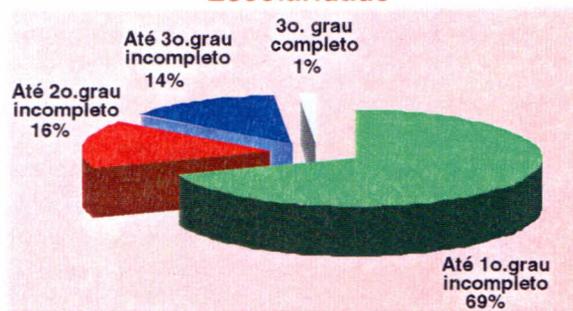
Fonte: ETENE/UFC

PESQUISA EX-POST EM 1999 Controles Administrativos



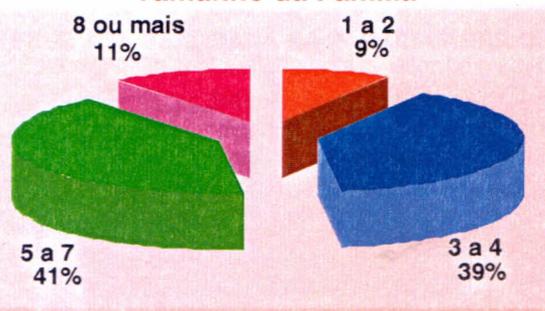
Fonte: ETENE / UFC

PESQUISA EX-POST EM 1999 Escolaridade



Fonte: ETENE / UFC

PESQUISA EX-POST EM 1999 Tamanho da Família



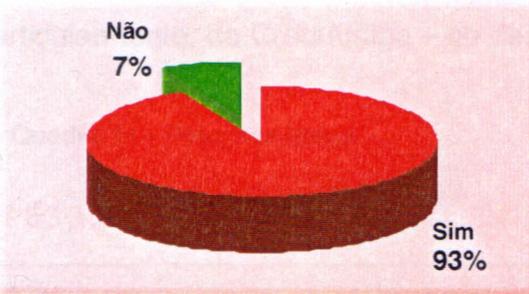
Fonte: ETENE / UFC

6.2 – Pesquisa Realizada pelo Tribunal de Contas da União

O Tribunal de Contas da União (TCU) aferiu, em abril de 2001, a “Satisfação dos Clientes do CrediAmigo” por intermédio de uma pesquisa realizada no Estado da Paraíba, por ocasião da auditoria realizada no Programa naquele ano. De acordo com o TCU, 81% dos microempreendedores paraibanos tiveram seus negócios ampliados após a adesão ao Programa. Uma parcela mais significativa (93%) confirmou a facilidade para se obter os empréstimos, item que só perde para os juros baixos entre as principais vantagens do CrediAmigo, apontadas pelos clientes. Dos clientes que deixaram o Programa, 93% o recomendariam a outros microempresários. E quase todos (98%) afirmaram que estão satisfeitos com a ajuda do Assessor de Crédito.

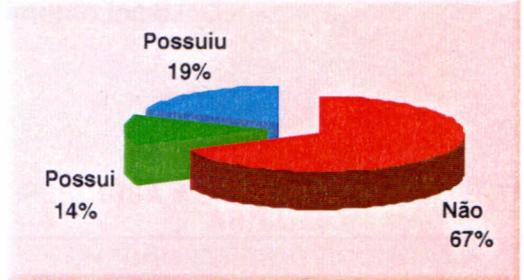
Gráfico 25 - Pesquisa TCU

PESQUISA REALIZADA NA PARAÍBA ABRIL/2001
Foi fácil obter o empréstimo?



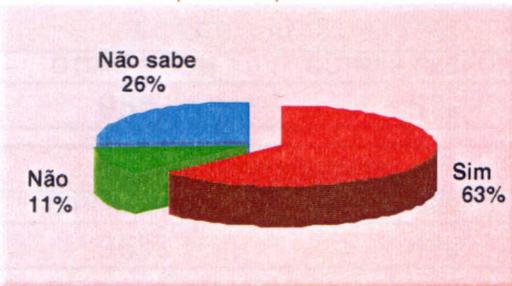
Fonte: TCU

PESQUISA REALIZADA NA PARAÍBA ABRIL/2001
Além do "Crediamigo", tem ou já teve outros empréstimos para o negócio?



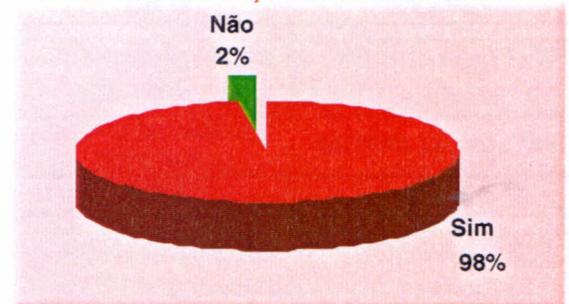
Fonte: TCU

PESQUISA REALIZADA NA PARAÍBA ABRIL/2001
Vê vantagens do "Crediamigo" sobre outros tipos de empréstimo que existem?



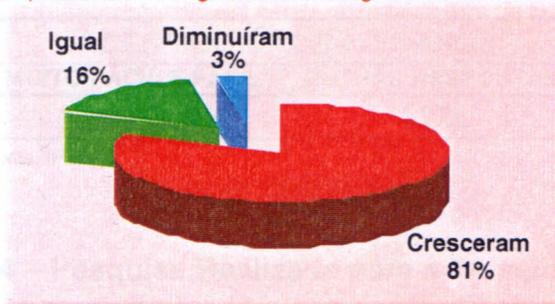
Fonte: TCU

PESQUISA REALIZADA NA PARAÍBA ABRIL/2001
Está satisfeito com a ajuda do assessor de crédito?



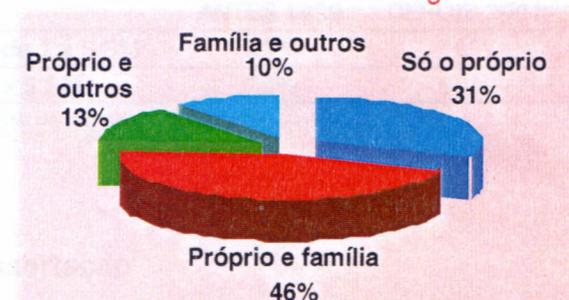
Fonte: TCU

PESQUISA REALIZADA NA PARAÍBA ABRIL/2001
Após o "Crediamigo", os seus negócios cresceram?



Fonte: TCU

PESQUISA REALIZADA NA PARAÍBA ABRIL/2001
Quem trabalha no seu negócio?



Fonte: TCU

6.3 – Pesquisa Realizada pelo IPESP

Uma pesquisa realizada nos nove Estados do Nordeste pelo Instituto de Pesquisas Sociais, Políticas e Econômicas (IPESP) revelou a "Influência do CrediAmigo na Economia da Região". Mais de 90% dos beneficiários do Programa consideraram-no decisivo para o bom desempenho de seu negócio e para a geração

de emprego e renda. Cerca de 95% consideram ótimo/bom o acesso ao crédito e 96% têm a mesma opinião no tocante à qualidade do atendimento prestado pelo Programa. A pesquisa dimensiona o papel das microfinanças – e, mais particularmente, do CrediAmigo – no desenvolvimento local.

Quadro 11 - Pesquisa Ipesp

PESQUISA REALIZADA COM CLIENTES ABRIL/2001		PESQUISA REALIZADA COM CLIENTES ABRIL/2001		
NÍVEL DE SATISFAÇÃO DOS CLIENTES		CONTRIBUIÇÃO DO PROGRAMA NA ATIVIDADE EM QUE ATUA		
MUITO SATISFEITO E SATISFEITO	OUTRAS RESPOSTAS	CONTRIBUI MUITO E CONTRIBUI	OUTRAS RESPOSTAS	
93%	7%	88%	12%	
ACESSO AO CRÉDITO		CONTRIBUIÇÃO DO PROGRAMA NA GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA		
ÓTIMO E BOM	OUTRAS RESPOSTAS	CONTRIBUI MUITO E CONTRIBUI	OUTRAS RESPOSTAS	
95%	5%	87%	13%	
ATENDIMENTO		CONTRIBUIÇÃO DO PROGRAMA NO DESENVOLVIMENTO DO MUNICÍPIO		
ÓTIMO E BOM	OUTRAS RESPOSTAS	CONTRIBUI MUITO E CONTRIBUI	OUTRAS RESPOSTAS	
96%	4%	91%	9%	
PRAZO PARA LIBERAÇÃO DOS RECURSOS		IMPACTO NO FATURAMENTO MENSAL		
ÓTIMO E BOM	OUTRAS RESPOSTAS		ANTES 1999	DEPOIS 2001
93%	7%	de 1 a 5 SM	22%	10%
ACESSIBILIDADE AO BANCO		> 5 SM	78%	90%
MUITO FÁCIL E FÁCIL	OUTRAS RESPOSTAS			
88%	12%			

Fonte: IPESPE

SM: Salário Mínimo → R\$ 200,00

Fonte: IPESPE

6.4 – Pesquisa Realizada para a Presente Dissertação

Objetivando colher dados ainda mais atualizados que representassem a vivência da equipe que operacionaliza o CrediAmigo, bem como de seus clientes, foi realizada pesquisa de percepção durante o mês de janeiro de 2003 envolvendo 14 Gerentes Regionais, 14 Coordenadores de Unidade, 14 Assessores de Crédito – representativos dos três níveis das 14 áreas de distribuição gerencial do Programa – e 42 clientes, sendo 3 de cada uma dessas áreas, de diferentes segmentos atendidos. No total, foram aplicados 84 questionários, que se comparados ao

elevado número de colaboradores que integram o Programa bem como o elevado número de clientes atendidos podem inicialmente, não transmitir a sua representatividade e significância amostral; no entanto considerando não se tratar de uma pesquisa probabilística e sim exploratória, procurou-se evitar qualquer tipo de viés e assegurar uma escolha de elementos que conduzissem a resultados, os mais fidedignos possíveis.

Os questionamentos foram distribuídos em dois formulários: para os integrantes da equipe de gestão foi encaminhado a formulário “Pesquisa-Equipe”, anexo 1, contendo 8 questionamentos relacionados com a percepção de cada um quanto à importância do Programa para manutenção e geração de postos de ocupação, elevação do bem-estar, geração de renda, e melhoria de itens relacionados com o crescimento da renda líquida dos clientes financiados; o segundo formulário, “Pesquisa-Cliente, anexo 2, foi direcionado para um grupo representativo de clientes de todas as 14 áreas gerenciais que englobam todos os estados de atuação do Programa. Os itens questionados se relacionam com a percepção de cada um com a importância do CrediAmigo para a manutenção do seu posto de trabalho, o quantitativo de novos postos de ocupação gerados em seu microempreendimento, a partir do seu acesso ao Programa, bem como quanto às melhorias de seu acesso a compra de bens de consumo e serviços, a partir do aumento da sua renda líquida.

A pesquisa-equipe contou com a participação de todos os níveis de gestão operacional do Programa, enquanto que a amostra utilizada para a pesquisa-cliente foi fiel quanto à representatividade dos diversos grupos que compõe a carteira de clientes do CrediAmigo, de tal forma que foram mantidos as mesmas proporções de microempreendedores inseridos nos diversos segmentos da economia: serviços, comércio, indústria etc., bem como a paridade por gênero (de 50%), idade e escolaridade.

O objetivo foi verificar o grau de importância do Programa para a manutenção dos postos de trabalho já existentes no microempreendimento, considerando que o acesso ao CrediAmigo é limitado a interessados que estejam estabelecidos há pelo menos um ano; para geração de novos postos de trabalho; e para a melhoria dos indicadores sócio-econômicos do tomador e de sua família, sob a ótica dos dois grupos: os gestores do Programa e a percepção do próprio beneficiário. Para que os resultados da pesquisa-cliente não causassem influência na resposta dos gestores, estes últimos não tomaram conhecimento dos resultados das primeiras antes da sua própria resposta.

Após a tabulação dos resultados, mostrados no gráfico 26, constata-se a importância do Programa para manutenção, geração e melhoria dos indicadores sócio-econômicos: A capacidade deste Programa em proporcionar a manutenção dos postos de trabalhos existentes e de gerar novos, expressos nas respostas das perguntas n. 1, 2, e 3, mediante a atribuição de valores muito baixos, em torno de R\$3.000,00 – conforme disposto nas respostas das questões n. 4 e 5; Outra conclusão surpreendente é a da grande capacidade de geração de empregos indiretos. Era de se esperar que, em se tratando de microempreendimentos, cada posto de trabalho gerado não se configurasse numa relação alta para a geração de um indireto; no entanto, o que se verifica nas respostas da questão n. 6 é que esta relação pode ser considerada alta, pois o maior percentual de respostas se situou no patamar de uma nova ocupação indireta para cada ocupação direta gerada. As questão de n. 7 tratou das melhorias do negócio, a partir do acesso ao Programa: as respostas se concentraram quase que totalmente na afirmativa positiva a este respeito. Finalmente na questão n.8 procurou-se saber qual a importância nas melhorias sociais e econômicas dos microempreendedores, após o seu ingresso no CrediAmigo: a maioria respondeu “afirmativamente”, que se completou em 100% com a resposta intermediária. Nenhum dos entrevistados apontou como não importante a sua inserção no Programa, para melhoria de suas condições sócio-econômicas, não obstante o fato deste ter sido o único item onde

a comparação da classificação das respostas indicou a percepção da equipe mais otimista que a percepção dos clientes, conforme comentado a seguir.

Os resultados dos dois segmentos atingidos pela pesquisa: a equipe gestora pela Pesquisa-Equipe e os clientes pela Pesquisa-Cliente, apontou para uma definição clara e uníssona quanto ao entendimento de que o Programa CrediAmigo tem sido fortemente responsável pela manutenção dos postos de trabalho nos estabelecimentos e principalmente pelo crescimento do negócio, geração de novos empregos e melhoria das condições sócio-econômicas dos tomadores.

Poderia se esperar que as respostas da equipe fossem mais generosas em apontar os resultados positivos na geração de ocupação e renda, principal vertente do Programa, considerando o envolvimento de cada um com a sua clientela, o comprometimento institucional, e o forte acirramento da concorrência no segmento das microfinanças, que tem levado aos gestores de cada programa divulgar com entusiasmo as suas performances em prol da elevação do bem-estar social das comunidades em que atuam, pois neste contexto, apesar do gigantismo do mercado de microfinanças do Brasil, já se observa em todo o país forte indício de disputa de mercado, principalmente na Região Nordeste, que detêm sozinha 115,5 mil clientes do total de 158,6 mil clientes de todo o País.

Constatou-se, no entanto, que dos oito questionamentos, sete, ou 87,5% das respostas apontaram para entendimento ainda mais positivo por parte dos clientes, em referência à importância do Programa para a geração de emprego, renda e inserção social, bem como para proporcionar melhoria dos níveis de capital de giro, da qualidade e do volume de aquisição de matéria-prima, e do volume de recursos reinvestidos na atividade. As demais 12,5% de respostas onde a percepção da equipe do Programa foi mais otimista, diz respeito às melhorias da qualidade de vida, representada pelo aumento do acesso a itens relacionados com o consumo de bens duráveis, educação, planos de saúde, eventos de lazer, e formação de poupança.

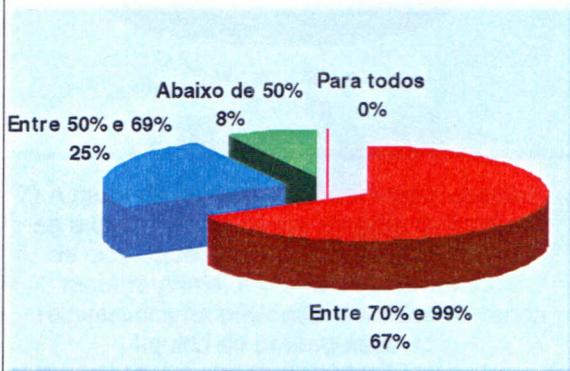
A partir desta constatação, pode-se aferir que sob a percepção dos gestores do Programa ele gera determinados avanços paralelos que não são percebidos na mesma escala pelos clientes. Sob a ótica da clientela, o Programa é mais importante, em comparação com as respostas da equipe, para o seu direcionamento básico – geração de ocupação e renda – e ainda pode-se desenvolver muito em outros segmentos, como a oferta de outros produtos e serviços, tais como: poupança, planos de saúde, seguros, e promoção de programas de capacitação diversificada, fora do eixo exclusivo da parte financeira.

Pode-se afirmar, portanto, que esta percepção, aponta para a necessidade do Programa CrediAmigo estender as suas atividades e passar a contemplar todo o escopo de um programa de microfinanças, incorporando além da dimensão econômica (financeira, neste caso), as dimensões sociais, ambientais, informação e conhecimento.

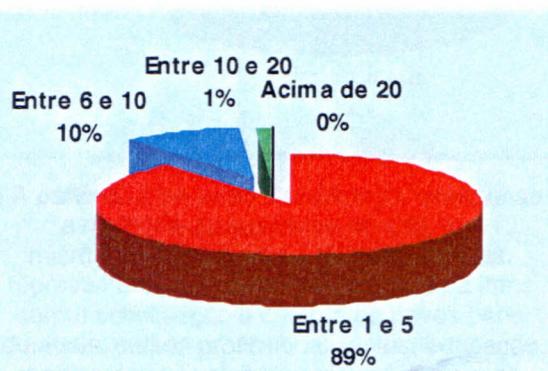
Gráfico 26 - Pesquisa Dissertação

Pesquisa-Equipe

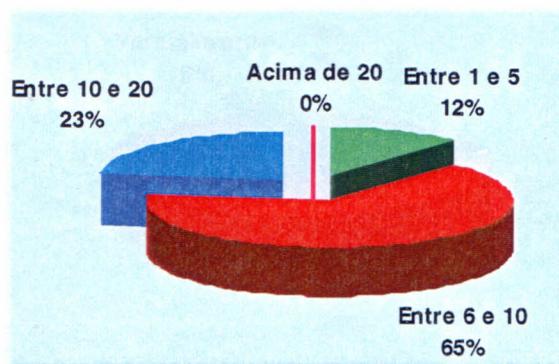
1) A partir da realização de financiamentos do CrediAmigo, e durante o período de vigência dos financiamentos, verificou-se a manutenção dos postos de trabalhos anteriormente existentes nos microempreendimentos apoiados?



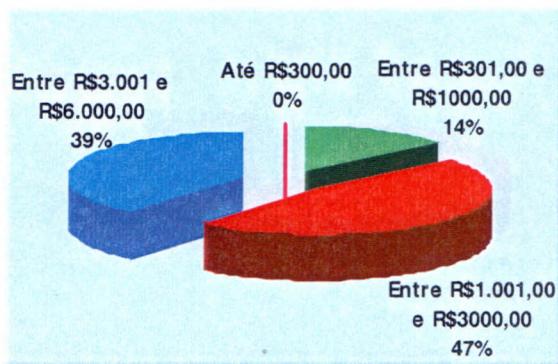
2) A partir de quantos financiamentos do CrediAmigo verificou-se o acréscimo de um novo posto de trabalho?



3) A partir de quantos financiamentos do CrediAmigo houve o acréscimo de mais de um posto de trabalho?



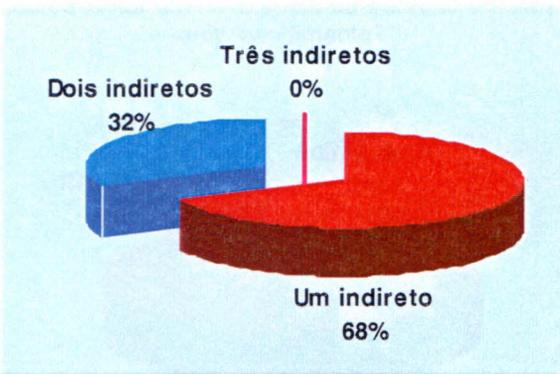
4) Na carteira sob sua responsabilidade qual o valor de recursos financiados que é suficiente para a manutenção de um posto de trabalho?



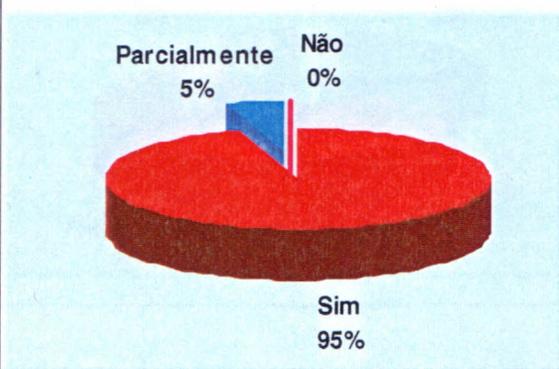
5) Na carteira sob sua responsabilidade qual o valor de recursos financiados é suficiente para a **geração** de um posto de trabalho?



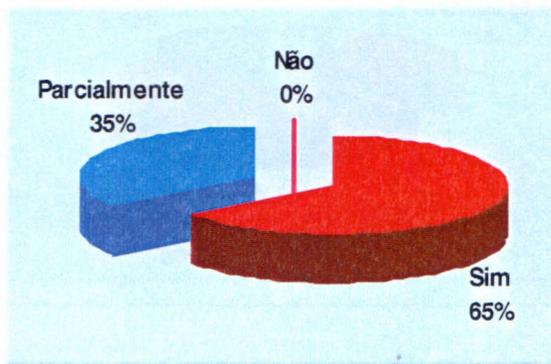
6) Na sua área de atuação qual a proporção média observada entre geração de posto de trabalho indireto para cada posto de trabalho direto gerado?



7) A partir do acesso ao CrediAmigo, observa-se a elevação do capital de giro, da melhoria de qualidade e do volume de aquisição de matéria-prima, e do volume de recursos reinvestidos na atividade, oriundos da renda líquida do próprio negócio?

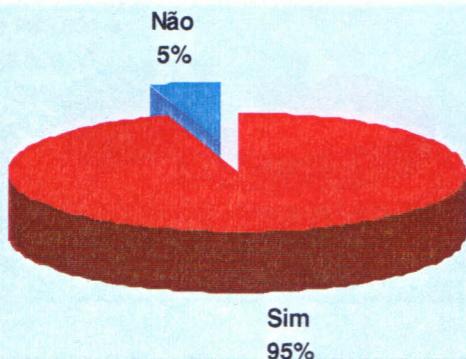


8) A partir do acesso ao CrediAmigo, observa-se a melhoria da qualidade de vida dos microempreendedores e de suas famílias, representada pelo aumento do acesso a itens como: substituição e compra de novos bens duráveis; cursos profissionalizantes, educação básica e especialização; planos de saúde; eventos de lazer; formação de poupança familiar, e outros serviços não utilizados anteriormente?

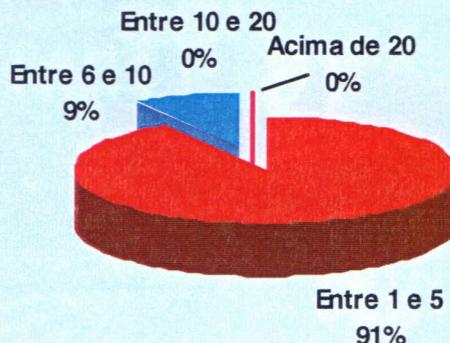


Pesquisa-Cliente

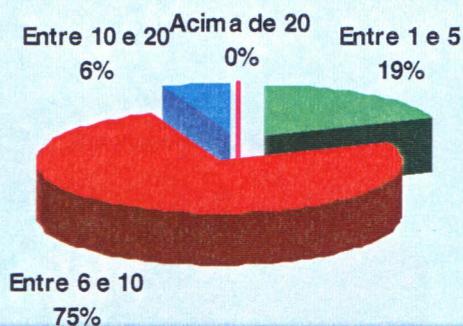
1) A partir da realização dos financiamentos do CrediAmigo, e durante o período de vigência dos financiamentos, foi possível o Sr.(a) manter os postos de trabalhos anteriormente existentes em seu empreendimento?



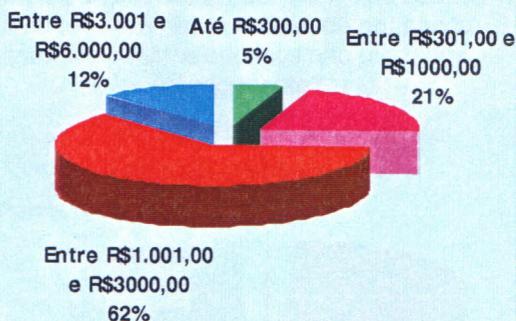
2) A partir de quantos financiamentos realizados com o CrediAmigo possibilitou o Sr.(a) acrescentar um novo posto de trabalho em seu empreendimento?



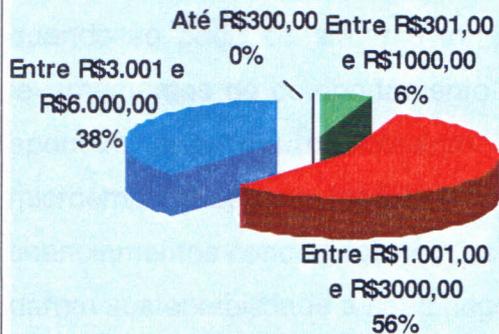
3) A partir de quantos financiamentos realizados com o CrediAmigo possibilitou o Sr.(a) acrescentar mais de um posto de trabalho em seu empreendimento?



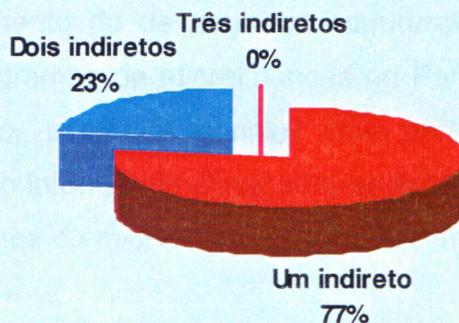
4) No seu empreendimento qual o valor de recurso financiado que é suficiente para a manutenção de um posto de trabalho?



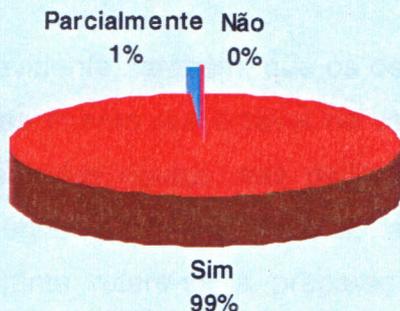
5) No seu empreendimento qual o valor de recursos financiados é suficiente para a geração de um posto de trabalho?



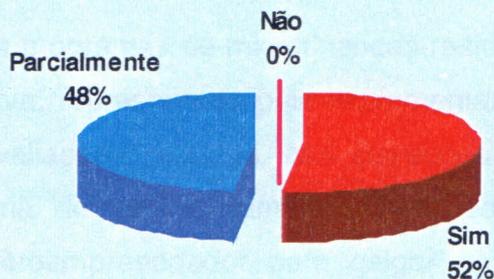
6) No seu empreendimento qual a proporção média entre a geração de posto de trabalho indireto para cada posto de trabalho direto gerado?



7) A partir do acesso ao CrediAmigo, o Sr. constatou que houve elevação do capital de giro, melhoria de qualidade e do volume de aquisição de matéria-prima, e do volume de recursos reinvestidos na atividade, oriundos da renda líquida do próprio negócio?



8) A partir do acesso ao CrediAmigo o Sr. e sua família tiveram melhoria da qualidade de vida, representada pelo aumento do acesso a itens como: substituição e compra de novos bens duráveis; cursos profissionalizantes, educação básica e especialização; planos de saúde; eventos de lazer; formação de poupança familiar, e outros serviços não utilizados anteriormente?



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após os levantamentos efetuados, referentes ao mercado de trabalho brasileiro, quando se pode constatar o forte crescimento do desemprego estrutural, e os levantamentos do comportamento dos programas de microfinanças no País, que apontam para um crescimento sistêmico, podemos concluir que parte dos microempreendedores inseridos no mercado informal do Brasil vêm-se nutrindo de financiamentos concedidos com os programas de microfinanças, para iniciarem ou darem sustentabilidade a seus negócios.

Aprofundando o estudo do Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste, constatamos o forte impacto que ele vem gerando no mercado informal, nos Estados da região Nordeste e no Norte de Minas Gerais. O nível de crescimento em apenas cinco anos, aponta para o potencial existente no país e para formas diferentes das até então executadas, de operacionalizar com sucesso este segmento.

Fica evidente, também, que os desafios dos programas de microfinanças residem no crescimento sustentável de cada iniciativa, representada pela implementação de controles rígidos, nas definições de avaliações realistas, nas correções de estratégias e no investimento em melhoria do capital humano. Outro ponto importante refere-se à preparação do microempreendedor para galgar novos patamares representados, principalmente, por sua migração para outras linhas de financiamento, principalmente para as suas necessidades de realização de novos investimentos, com prazos de reembolso maiores e taxas de juros mais compatíveis.

Neste sentido, as instituições operadoras devem estar preparadas para ofertar novas oportunidades, seja por meio do enriquecimento de seu próprio portfólio, ou mediante a realização de parceira que lhes passem a permitir ofertar estes novos

produtos conferindo ao seu cliente a alternativa de fomentar novos negócios e crescer empresarialmente.

O potencial de crescimento dos programas de microfinanças fica evidente a partir de duas constatações: A primeira que o portfólio de clientes dos programas de microcrédito de todo o país, seguindo uma tendência mundial, é formado basicamente por microempreendedores do segmento informal do mercado de trabalho, no caso estudado, o CrediAmigo apresenta 92% de seus clientes nesta condição; A segunda é representada pelo baixíssimo índice de penetração de 2%, resultante da relação do número de clientes de programas de microfinanças pelo total de microempreendedores aptos a participarem de programas desta natureza. Estas duas constatações explicam o forte crescimento dos programas de microcréditos no Brasil e revelam o quanto ainda tem para crescer.

Constata-se também, como exposto no quadro 4, um forte crescimento da concorrência no mercado das microfinanças e principalmente no mercado específico do microcrédito, o que elevará a necessidade dos atuais agentes se aprimorarem e diversificarem os produtos ofertados. Neste sentido o Banco do Nordeste deve estar atento para a migração do Programa CrediAmigo, de um programa de microcrédito para um programa mais amplo de microfinanças, disponibilizando para os seus clientes uma série de novos produtos como poupança, seguro, capacitação diversificada, e criação de mecanismos que permitam a inserção de novos microempreendedores que ainda não tiveram a oportunidade de ter acesso a instrumentos formais de financiamento, mediante a constituição de fundos garantidores múltiplos, como opção alternativa no fornecimento das garantias exigidas. É sabido que os grupos solidários, à medida que promovem bom nível de segurança para as instituições, por vezes constrange determinados agentes produtivos, afastando-os do processo.

A geração de emprego e renda, a partir de programas de microfinanças encontra pois, uma ambiência favorável, capaz de, se não resolver, ao menos minimizar o

grave problema do desemprego estrutural que assola o Brasil e principalmente seus rincões mais carentes como é o caso da Região Nordeste.

Concluo, considerando o perfil do mercado de trabalho exposto e sua tendência de crescimento no mesmo sentido – aumento relativo da informalidade em relação ao segmento formal; do forte apoio de instituições governamentais, internacionais e privadas ao fomento dos programas de microfinanças, da incomensurável necessidade do País em gerar milhões de novos postos de ocupação e principalmente da grande oportunidade que isto representa para todos os envolvidos no processo, que a indústria das microfinanças no Brasil está dando apenas os primeiros passos, de forma sólida e conseqüente, indicando para os próximos anos, um forte crescimento em todas as regiões do País.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AZEVEDO, Mauro. Empréstimos para reduzir a pobreza e para o setor social. Comunicado n. 99/1936/S. Washington: Banco Mundial, set-1998.

BARONE, Francisco Marcelo, Microcrédito e Excluídos Sociais, artigo, São Paulo: Gazeta Mercantil, 26-set-2002.

BARROS, A. The Political Economy of the Informal Sector, thesis, Champaign: University of Illinois at Urbana, 1986.

BRUETT, Tillman; SUMMERLIN, Reuben; D'ONOFRIO, Sharon. Técnicas de Gestão Microfinanceira, Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

BRUSKY, Bonnie; FORTUNA, João Paulo. Entendendo a Demanda para as Microfinanças no Brasil, Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

CACCIAMALI, Maria Cristina. Processo de Informalidade, Flexibilidade das Relações de Trabalho e Proteção Social na América Latina, Cadernos, São Paulo: PUC–Economia, vol.11, 2001.

CHRISTEN, Robert. Commercialization and Mission Drift: The Transformation of Microfinance in Latin América, Washington: CGAP, 2001.

CHRISTEN, Robert; RHYNE, Elisabeth; VOGEL, R; MCKEAN, C. Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs, Washington: USAID, 1995.

FERRANTI, David de; THOMAS, Vinod; Arriagada, Ana Maria; AMSBERG, Joachim von; GILL, Indermit S. Empregos no Brasil – Prioridades de Políticas, Brasília: Banco Mundial, 2002.

FERREIRA, Marcos Alberto; FIORI, Anita. Sistemas de Informação Gerencial de Microfinanças, Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

GUIMARÃES, Ivan; Mezzera, Jaime. Crédito para Pequenos Empreendimentos no Brasil, Brasília: Organização Internacional do Trabalho, nov-2002.

HUSSMANN, Ralf. Informal sector and informal employment: elements of a conceptual framework, Santiago: ILOWIEGO Workshop on Informal Employment Statistics in Latin America, out-2001.

MANFREDO, Araújo de Oliveira; TEIXEIRA, Francisco J.S. Neoliberalismo e Reestruturação Produtiva, São Paulo: 1996.

MARTINS, Paulo Haus; WINOGRAD, Andrei; SALLES, Renata de Carvalho; GOLDMARK, Lara. Regulamentação das Microfinanças, Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

MEZERRA, Jaime. A Situação das Microfinanças na América Latina, Brasília: OIT, Notícias Delnet: www.itcilo.it/delnet, 2000.

NICHTER, Simeon; GOLDMARK, Lara; FIORI, Anita. Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro, Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

PEARL, Daniel; PHILIPS, Michael M. A característica do Banco Grameen para o qual abriu caminho para empréstimos para o pobre, deu um nó, artigo, New York: The Wall Street Journal, 27-nov-2001.

PINHEIRO, A, Gianbiagi; GOSTKORZEWICZ, J. O Desempenho Macroeconômico do Brasil nos anos 90, Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

RAMOS, Lauro; REIS, José Guilherme. Emprego no Brasil nos anos 90, Texto para Discussão 468, Rio de Janeiro: IPEA, 1997.

RAMOS, Lauro. A Evolução da Informalidade no Brasil Metropolitano: 1991-2001, Rio de Janeiro: IPEA, 2002.

RIFKIN, Jeremy. O Fim do Emprego, São Paulo: 2000.

RIMA, I. Labor Markets in a Global Economy, Nova York: M. E. Sharpe, 1996.

ROCHA, da Ângela; MELLO, Renato Cotta de. Marketing para Microfinanças – Programa de Desenvolvimento Institucional, Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

RYTHERFORD, S. The Poor and Their Money, An Essay about Financial Services for Poor People, United Kingdom: Oxford University Press, 2000.

SINGER, Paul, Emprestar é Melhor que Dar, entrevista, São Paulo: O Estado de São Paulo, 03-fev-2003

Documentos:

A Expansão do Microcrédito no Brasil, Quinta Rodada de Interlocação Política do Conselho da Comunidade Solidária, Brasília: BNDES, 2001.

A Situação do Trabalho no Brasil, São Paulo: DIEESE, 2001.

Anais do V Fórum Interamericano da Micro Empresa, Rio de Janeiro: BID, SEBRAE, BNDES, 2002.

Economia Informal Urbana 1977, Rio de Janeiro: IBGE, 1999.

Emprego no Brasil, Brasília: Ministério do Trabalho e Emprego, 1998.

Guias de Práticas para o Meio Ambiente - Programa CrediAmigo, Fortaleza: Banco do Nordeste, 2001.

Mercado de Trabalho Brasileiro, Brasília: Ministério do Trabalho e Emprego, 1998.

Mercado Potencial do CrediAmigo, Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas–Centro de Políticas Sociais, 2001.

Microfinanças e Apoio Microempresarial no Nordeste: Susídios para Avaliação do CrediAmigo, Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas–Centro de Políticas Sociais, 2001.

Notas Sobre o Mercado de Trabalho-Dez Pontos Sobre a Situação Recente do Mercado de Trabalho - Número 5, Brasília: Ministério do Trabalho e Emprego, 1998.

Notas Sobre o Mercado e Trabalho, Uma Avaliação da Evolução Recente do Diferencial de Rendimentos Formal/Informal – Número 6, Brasília: Ministério do Trabalho e Emprego, 1998.

Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios-PNAD, 1992/2001 – Síntese, Rio de Janeiro: IBGE, 2001.

Relatório Anual do Banco Mundial, Washington: Banco Mundial-SEDE, 2002.

Relatório Anual e Relatório de Auditoria do Programa CrediAmigo 1997/1998/1999/2000/2001/2002, Fortaleza: Banco do Nordeste, 2002.

ANEXOS

Anexo 1 – Formulário Pesquisa-Equipe

Geração de Emprego, Renda e Inserção Social, a Partir de Programas de Microfinanças

Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste

Pesquisa Exploratória de Percepção com os Gerentes Regionais, Coordenadores de Unidades, Assessores de Crédito e Clientes, nos Onze Estados da Área de Atuação do Banco do Nordeste

Nome: _____

() Gerente Regional () Coordenador de Unidade () Assessor de Crédito

Jurisdição/Cidade: _____

1) A partir da realização de financiamentos do CrediAmigo, e durante o período de vigência dos financiamentos, verificou-se a manutenção dos postos de trabalhos anteriormente existentes nos microempreendimentos apoiados?

- _____ Sim, para todos os financiamentos
 _____ Sim, entre 70% e 99% dos financiamentos
 _____ Sim, entre 50% e 69% dos financiamentos
 _____ Sim, para menos de 50% dos financiamentos

2) A partir de quantos financiamentos do CrediAmigo verificou-se o acréscimo de um novo posto de trabalho?

- _____ entre 1 e 5 financiamentos
 _____ entre 6 e 10 financiamentos
 _____ entre 10 e 20 financiamentos
 _____ acima de 20 financiamentos

3) A partir de quantos financiamentos do CrediAmigo houve o acréscimo de mais de um posto de trabalho?

- _____ entre 1 e 5 financiamentos
 _____ entre 6 e 10 financiamentos
 _____ entre 10 e 20 financiamentos
 _____ acima de 20 financiamentos

- 4) Na carteira sob sua responsabilidade, qual o valor de recursos financiados que é suficiente para a **manutenção** de um posto de trabalho?

_____ até R\$300,00
_____ entre R\$301,00 e R\$1.000,00
_____ entre R\$1.001,00 e R\$3.000,00
_____ entre R\$3.001,00 e R\$6.000,00

- 5) Na carteira sob sua responsabilidade qual o valor de recursos financiados que é suficiente para a **geração** de um posto de trabalho?

_____ até R\$300,00
_____ entre R\$301,00 e R\$1.000,00
_____ entre R\$1.001,00 e R\$3.000,00
_____ entre R\$3.001,00 e R\$6.000,00

- 6) Na sua área de atuação, qual a proporção média observada entre geração de posto de trabalho indireto para cada posto de trabalho direto gerado?

_____ um posto de trabalho indireto para cada direto gerado
_____ dois postos de trabalho indiretos para cada direto gerado
_____ três postos de trabalho indiretos para cada direto gerado

- 7) A partir do acesso ao CrediAmigo, observa-se a elevação do capital de giro, da melhoria de qualidade e do volume de aquisição de matéria-prima, e do volume de recursos reinvestidos na atividade, oriundos da renda líquida do próprio negócio?

_____ Sim _____ Parcialmente _____ Não

- 8) A partir do acesso ao CrediAmigo, observa-se a melhoria da qualidade de vida dos microempreendedores e de suas famílias, representada pelo aumento do acesso a itens como: substituição e compra de novos bens duráveis; cursos profissionalizantes, educação básica e especialização; planos de saúde; eventos de lazer; formação de poupança familiar e outros serviços não utilizados anteriormente?

_____ Sim _____ Parcialmente _____ Não

Anexo 2 – Formulário Pesquisa-Cliente

Geração de Emprego, Renda e Inserção Social, a Partir de
Programas de Microfinanças

Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste
Pesquisa Exploratória de Percepção com os Gerentes Regionais,
Coordenadores de Unidades, Assessores de Crédito e Clientes, nos onze
Estados da Área de Atuação do Banco do Nordeste

Nome: _____

Cliente desde : ___/___/_____

Cidade: _____

- 1) A partir da realização dos financiamentos do CrediAmigo, e durante o período de vigência dos financiamentos, foi possível o Sr.(a) manter os postos de trabalhos anteriormente existentes em seu empreendimento?

_____ Sim _____ Não

- 2) A partir de quantos financiamentos realizados com o CrediAmigo possibilitou o Sr.(a) acrescentar um novo posto de trabalho em seu empreendimento?

_____ entre 1 e 5 financiamentos
_____ entre 6 e 10 financiamentos
_____ entre 10 e 20 financiamentos
_____ acima de 20 financiamentos

- 3) A partir de quantos financiamentos realizados com o CrediAmigo possibilitou o Sr.(a) acrescentar mais de um posto de trabalho em seu empreendimento?

_____ entre 1 e 5 financiamentos
_____ entre 6 e 10 financiamentos
_____ entre 10 e 20 financiamentos
_____ acima de 20 financiamentos

- 4) No seu empreendimento qual o valor de recurso financiado é suficiente para a **manutenção** de um posto de trabalho?

_____ até R\$300,00
_____ entre R\$301,00 e R\$1.000,00
_____ entre R\$1.001,00 e R\$3.000,00
_____ entre R\$3.001,00 e R\$6.000,00

5) No seu empreendimento, qual o valor de recursos financiados é suficiente para a geração de um posto de trabalho?

- até R\$300,00
- entre R\$301,00 e R\$1.000,00
- entre R\$1.001,00 e R\$3.000,00
- entre R\$3.001,00 e R\$6.000,00

6) No seu empreendimento qual a proporção média entre a geração de posto de trabalho indireto para cada posto de trabalho direto gerado?

- um posto de trabalho indireto para cada direto gerado
- dois postos de trabalho indiretos para cada direto gerado
- três postos de trabalho indiretos para cada direto gerado

7) A partir do acesso ao CrediAmigo, o Sr. constatou que houve elevação do capital de giro, melhoria de qualidade e do volume de aquisição de matéria-prima, e do volume de recursos reinvestidos na atividade, oriundos da renda líquida do próprio negócio?

- Sim Parcialmente Não

8) A partir do acesso ao CrediAmigo o Sr. e sua família tiveram melhoria da qualidade de vida, representada pelo aumento do acesso a itens como: substituição e compra de novos bens duráveis; cursos profissionalizantes, educação básica e especialização; planos de saúde; eventos de lazer; formação de poupança familiar, e outros serviços não utilizados anteriormente?

- Sim Parcialmente Não