

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RECÔNCAVO DA BAHIA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS, AMBIENTAIS E BIOLÓGICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO DE POLÍTICAS
PÚBLICAS E SEGURANÇA SOCIAL
MESTRADO PROFISSIONAL**

JOÃO AUGUSTO DE SOUSA NETO

**PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO
(PNMPO): UM ESTUDO DA ESTRATÉGIA MPO DO BANCO DO BRASIL NO
MUNICÍPIO DE FEIRA DE SANTANA – BA**

Cruz das Almas – Bahia

Maio, 2018

JOÃO AUGUSTO DE SOUSA NETO

PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO
(PNMPO): UM ESTUDO DA ESTRATÉGIA MPO DO BANCO DO BRASIL NO
MUNICÍPIO DE FEIRA DE SANTANA – BA

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Profissional em Gestão de Políticas Públicas e Segurança Social da Universidade Federal do Recôncavo da Bahia – UFRB, como requisito para obtenção do grau de Mestre.

Orientador: Prof. Dr. Alexandre Américo Almassy Júnior.

Cruz das Almas – Bahia

Maio, 2018

Ficha Catalográfica

S697

Sousa Neto, João Augusto de

Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) : um estudo da Estratégia MPO do Banco do Brasil no município de Feira de Santana – BA / João Augusto de Sousa Neto. – 2018.

113 f. : il.

Orientador : Alexandre Américo Almassy Júnior.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia, Programa de Pós-Graduação em Gestão de Políticas Públicas e Segurança Social, Cruz das Almas, BA, 2018.

1. Microcrédito. 2. Estratégia MPO – Banco do Brasil. 3. Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. 4. Feira de Santana, Bahia. I. Almassy Júnior, Alexandre Américo, orient. II. Universidade Federal do Recôncavo da Bahia. III. Título.

CDU: 336.77:338.3

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Luis Ricardo Andrade da Silva – CRB 5/1790

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RECÔNCAVO DA BAHIA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS, AMBIENTAIS E BIOLÓGICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO DE POLÍTICAS
PÚBLICAS E SEGURANÇA SOCIAL
MESTRADO PROFISSIONAL

**COMISSÃO EXAMINADORA DA DEFESA DE DISSERTAÇÃO DE
JOÃO AUGUSTO DE SOUSA NETO**

Prof. Dr. Alexandre Américo Almassy Júnior
Universidade Federal do Recôncavo da Bahia – UFRB
(Orientador)

Prof. Dr. Jorge Antônio Santos Silva
Universidade Federal do Recôncavo da Bahia – UFRB

Prof^a. Dr^a. Ana Lucia Carvalho Santos
Universidade Estadual de Feira de Santana – UEFS

Dissertação homologada pelo Colegiado do Curso de Mestrado Profissional em
Gestão de Políticas Públicas e Segurança Social em,
conferindo o Grau de Mestre em Gestão de Políticas Públicas e Segurança Social
em

Ando devagar porque já tive pressa
E levo esse sorriso, porque já chorei demais
Hoje me sinto mais forte, mais feliz quem sabe
Só levo a certeza de que muito pouco eu sei, ou nada sei

...

Todo mundo ama um dia todo mundo chora,
Um dia a gente chega, no outro vai embora
Cada um de nós compõe a sua história,
E cada ser em si, carrega o dom de ser capaz,
E ser feliz

Almir Sater e Renato Teixeira

AGRADECIMENTOS

A Deus, meu melhor amigo, por tudo que tem feito e pelo que ainda fará em minha vida.

A Marcele, minha esposa, pelo companheirismo e amor dedicados a mim e pelo incentivo e apoio na realização deste trabalho. Esta vitória também é sua!

Ao meu filho, João Victor que, apesar da pouca idade, compreendeu a falta dos nossos momentos de diversão e a importância deste trabalho, além de me incentivar e cobrar a finalização do trabalho.

Aos meus pais, Samuel e Célia, que sempre se sacrificaram para que os filhos pudessem ter a melhor formação.

Ao Prof. Dr. Alexandre Américo Almasy Júnior, de modo especial, por ter aceitado o convite de orientação em situação atípica, pela paciência, e pelos ensinamentos e contribuições compartilhados na realização do trabalho. Admiro-o pela sabedoria, competência e respeito.

Ao Banco do Brasil, instituição onde trabalho, por me proporcionar condições de desenvolver esta pesquisa.

Aos meus colegas e amigos de trabalho, Hugo, Murilo e Pablo, pela parceria e pelo incentivo, além do apoio durante as minhas ausências ao trabalho por conta do mestrado.

À equipe da MOVERA, pela disponibilidade no fornecimento das informações.

Aos colegas de mestrado, que colaboraram com o companheirismo e troca de ideias;

E a todos que contribuíram direta ou indiretamente na construção deste trabalho.

SOUSA NETO, João Augusto de. **Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO): um estudo da Estratégia MPO do Banco do Brasil no município de Feira de Santana – BA. 2018. 113 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia, Cruz das Almas, BA, 2018.**

RESUMO

A busca por melhores condições de vida associada ao desemprego proporcionou um acentuado desenvolvimento no mercado informal no Brasil. Neste sentido, o microcrédito surgiu com o objetivo de atuar como facilitador econômico para atender essa parcela de mercado possibilitando potencializar o resultado da atividade produtiva do mercado informal, uma vez que este não possuía as exigências solicitadas pelas instituições financeiras tradicionais. Apesar de o Brasil ter empreendido importantes esforços para dispor de um arcabouço legal sobre a temática aqui estudada, a exemplo do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO, atualmente regulamentado pela Lei nº 13.636/2018, faz-se necessário verificar se os créditos concedidos aos empreendedores retratam as diretrizes do programa, observando a correta concessão e utilização do crédito em conformidade com o PNMPO. Com efeito, é oportuno investigar sobre a concessão de créditos no país, considerando as diretrizes do PNMPO, uma vez que o microcrédito é visto como meio que pode ampliar as capacidades dos microempreendedores, garantir-lhes liberdade e oportunidade e, conseqüentemente, promover o desenvolvimento. Assim, este trabalho objetiva verificar se a concessão de créditos pelo Programa de Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) do Banco do Brasil têm sido realizada de acordo com as diretrizes do PNMPO, com base na realidade do município de Feira de Santana– BA. Para tanto, o desenho metodológico utilizado neste trabalho pautou-se numa abordagem teórica, através do diálogo com diversos autores da literatura pertinente ao tema e com a aplicação de um estudo de caso, direcionada aos beneficiários e agentes de créditos da estratégia do MPO do Banco do Brasil do município de Feira de Santana– BA, com fins de analisar os créditos concedidos no período de julho/2016 a junho/2017. Os resultados das análises apontam para a oportunidade de adoção de algumas medidas a exemplo da intensificação do processo de capacitação dos agentes de crédito, no que se refere a legislação pertinente ao PNMPO e a implementação de um processo formal de monitoramento dos créditos concedidos para viabilizar a efetividade da estratégia MPO do BB e possibilitar a sua conformidade ao Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado.

Palavras-chave: Microcrédito. Programa. Banco do Brasil.

SOUSA NETO, João Augusto de. **National Program of Oriented Productive Microcredit (PNMPO)**: a study of the MPO Strategy of Banco do Brasil in the municipality of Feira de Santana – BA. 2018. 113 p. Dissertation (Master degree) - Federal University of the Recôncavo of Bahia, Cruz das Almas, BA, 2018.

ABSTRACT

The search for better living conditions associated with unemployment, provided a marked development in the informal market in Brazil. In this sense, microcredit emerged with the objective of acting as an economic facilitator, making it possible to enhance the result of the productive activity of the informal market, since it did not have the requirements requested by the traditional financial institutions. Although Brazil has made important efforts to have a legal framework on the subject studied here, such as the National Program of Productive Microcredit Orientation - PNMPO, currently regulated by Law 13.636/2018, it is necessary to verify if the credits awarded to entrepreneurs depict program guidelines, noting the correct granting and utilization of credit in accordance with the PNMPO. In fact, it is advisable to investigate the granting of credits in the country, considering the guidelines of the PNMPO, since microcredit is seen as a means that can expand the capacities of micro entrepreneurs, guaranteeing them freedom and opportunity, and consequently promoting development. Thus, this study aims to verify if the granting of credits by the Bank of Brazil's MPO - Produced Microcredit Program has been carried out in accordance with PNMPO guidelines, based on the reality of the municipality of Feira de Santana– BA. For this, the methodological design used in this work was based on a theoretical approach, through the dialogue with several authors of the relevant literature and with the application of a case study, directed to the beneficiaries and credit agents of the Bank's MPO strategy of Brazil from the municipality of Feira de Santana– BA, in order to analyze the credits granted in the period from July/2016 to June/2017. The results of the analyzes point to the opportunity to adopt some measures, such as the intensification of the process of training of credit agents, with regard to the legislation pertinent to the PNMPO and the implementation of a formal process of monitoring the credits granted to make feasible the effectiveness of BB's MPO strategy and enable its compliance with the National Program of Oriented Productive Microcredit.

Keywords: Microcredit. Program. Banco do Brasil..

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 01 – Conceitos de microfinanças, microcrédito, microcrédito produtivo e microcrédito produtivo orientado	22
Gráfico 01 – Expansão de operações de MPO – 2005 a 2015	57
Gráfico 02 – Expansão de Valores concedidos em MPO – 2005 a 2015	57
Gráfico 03 – Participação dos bancos públicos na contratação de MPO – 2012 a 2015	60
Gráfico 04 – Contratação de MPO por instituição de crédito – 2005 a 2015	60
Gráfico 05 – Sexo dos beneficiários Pessoa Física	85
Gráfico 06 – Faixa etária dos beneficiários Pessoa Física	86
Gráfico 07 – Ramo de atividade	87
Gráfico 08 – Tempo de constituição do empreendimento (meses)	88
Gráfico 09 – Como conheceu o MPO do Banco do Brasil	89
Gráfico 10 – Operações Novas X Operações Renovadas	89
Gráfico 11 – Modalidade de Garantia das operações de MPO	90
Gráfico 12 – Existência de outra fonte de renda familiar	91
Gráfico 13 – Acompanhamento por parte do agente de crédito após a liberação do crédito	92
Gráfico 14 – Grau de satisfação com o Programa MPO do BB	92
Gráfico 15 – Contribuição do MPO para melhoria do resultado do empreendimento	93

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Expansão de operações de MPO – 2005 a 2015	56
Tabela 02 – Concessão de operações de MPO por instituição – 2012 a 2015	58

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AITEC	Accion Internacional
BB	Banco do Brasil
BCB	Banco Central do Brasil
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNB	Banco do Nordeste do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CDC	Crédito Direto ao Consumidor
CEAPE	Centro de Apoio aos pequenos Empreendedores
CEF	Caixa Econômica Federal
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CODEFAT	Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador
CSO	Centro de Suporte Operacional do Banco do Brasil
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
MDS	Ministério do Desenvolvimento Social
MEI	Micro Empreendedor Individual
MPO	Microcrédito Produtivo Orientado
TEM	Ministério do Trabalho e Emprego
OSCIP's	Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público
PIB	Produto Interno Bruto
PNB	Produto Nacional Bruto
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
PROGER	Programa de Geração de Emprego e Renda
SCPC SERASA	Serviço Central de Proteção ao Crédito Centralizadora dos Serviços dos Bancos S/A
SIMPO	Sistema de Informações do PNMPO
UNO	União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	MICROCRÉDITO: ASPECTOS HISTÓRICOS E CONCEITUAIS	20
2.1	Microcrédito: conceitos e características	20
2.2	MPO como indutor de desenvolvimento	27
3	MARCO REGULATÓRIO DO MICROCRÉDITO	36
3.1	Antecedentes	36
3.2	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)	41
4	MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: A ATUAÇÃO DOS BANCOS PÚBLICOS E PRIVADOS	46
4.1	Bancos atuantes no Microcrédito Produtivo Orientado – Aspectos relevantes	46
4.2	A atuação do Banco do Brasil – breve histórico	49
4.3	O avanço das concessões de microcrédito nos últimos anos	54
5	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	62
5.1	Caracterização do estudo	62
5.2	Local, universo e amostra da pesquisa	63
5.3	Instrumentos para a coleta de dados	66
5.4	Análise de dados	68
6	MPO: A ESTRATÉGIA DO BANCO DO BRASIL NO MUNICÍPIO DE FEIRA DE SANTANA – BA	70
6.1	Caracterização da estratégia MPO do Banco do Brasil	70
6.2	O caso do MPO do Banco do Brasil no Município de Feira de Santana – BA	75
6.2.1	A percepção dos agentes de crédito atuantes na estratégia MPO do Banco do Brasil no Município de Feira de Santana – BA	75
6.2.2	A percepção dos beneficiários da estratégia MPO do Banco do Brasil no Município de Feira de Santana – BA	83
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS	97
	REFERÊNCIAS	101

APÊNDICES	109
APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA SEMI ESTRUTURADA REALIZADA COM OS AGENTES DE CRÉDITO DA EMPRESA MOVERA	110
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO À AMOSTRA DE BENEFICIÁRIOS DO MPO DO BANCO DO BRASIL NO MUNICÍPIO DE FEIRA DESANTANA – BA	111

1 INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, as discussões sobre a desigualdade socioeconômica vem sendo intensificadas tanto no meio acadêmico quanto no campo das políticas públicas. Neste sentido, diversos atores, governamentais e não governamentais, têm proposto ações a fim de minimizar estas disparidades e diminuir a lacuna existente entre os mais favorecidos e os mais necessitados economicamente.

Segundo Soares e Melo Sobrinho (2008), estima-se que existem, no mundo, mais de quinhentos milhões de pessoas em idade economicamente ativa, vivendo em um ciclo de pobreza ininterrupto: as crianças nascem num ambiente de pobreza e, sem acesso à saúde, educação e alimentação adequadas, permanecem sem perspectivas e acabam por manter o mesmo ciclo de vida de seus pais.

Grande parte dos indivíduos que compõem este ciclo atuam como profissionais autônomos de pequeno porte ou em micro empreendimentos, geralmente informais. No entanto, apesar do alto potencial de muitos desses negócios, estes perdem oportunidades de crescer com segurança, principalmente, porque não têm acesso a serviços financeiros adequados, não apenas no que se refere a crédito, mas também a outros serviços como poupança e seguro (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008). Nesse sentido, com o objetivo de atender a esta fatia da população, surgiram instituições que passaram a atuar na área das micro finanças, com o objetivo de promover apoio financeiro a estes pequenos empreendedores não atendidos pelas instituições financeiras tradicionais.

O microcrédito surgiu na Irlanda, no século XVIII, com a implementação de um sistema que oferecia crédito para produtores agrícolas de baixa renda. Em 1846, na Alemanha, fazendeiros endividados após um rigoroso inverno formaram uma cooperativa de crédito voltada para a população pobre. Desde então, o microcrédito se estendeu para outros países da Europa e a expansão dessas cooperativas era tão visível que, em 1946, elas já atingiam nove milhões de pessoas (MORDUCH, 1999).

Nas últimas décadas do século XX, principalmente nos países em desenvolvimento, despontaram instituições de crédito com o objetivo de atender os pequenos negócios e empreendimentos informais, uma vez que estes se encontravam à margem do mercado financeiro e tinham dificuldades em obter acesso à crédito e demais serviços financeiros.

As instituições e linhas de microcrédito difundiram-se em todo mundo, tendo como um dos maiores casos de sucesso a experiência de Bangladesh, no ano de 1976, quando o professor Muhammad Yunus, ganhador do prêmio Nobel da Paz, fundou o *Grameen Bank* e, a partir de seus estudos, comprovou que a concessão de crédito às pessoas de baixa renda era financeiramente viável, assim contribuía para o desenvolvimento e para a redução das desigualdades.

No Brasil, uma das primeiras experiências de microcrédito, ou seja, uma carteira de empréstimos, foi criada por volta do final da década de 1950, no Rio de Janeiro, por Dom Helder Câmara, com o objetivo de auxiliar os excluídos sociais a iniciarem uma atividade produtiva, através do Banco Providência (ZOUAIN; BARONE, 2007). Em 1973, foi criado o Programa União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO). O UNO atuava em forma de Associação Civil, sem fins lucrativos, visando promover um programa de crédito e capacitação de microempreendedores populares no setor informal (DANTAS, 2005).

A partir da década de 1990, com a mudança de cenário político econômico, começaram a surgir ações mais efetivas de concessão de crédito aos microempreendedores com objetivo de democratizar o acesso da população de baixa renda aos serviços financeiros, através da concessão de crédito com condições diferenciadas para os microempreendedores formais e informais, o que poderia vir a contribuir para a geração de trabalho e renda, promovendo seu desenvolvimento e a inclusão social.

Para Sen (2010), o conceito de desenvolvimento não se restringe somente a aspectos como o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) ou algum outro tipo de

indicador econômico, de renda nacional, ou ainda pelo nível de industrialização e aspectos tecnológicos, mas sim relacionado ao grau de liberdade das pessoas e ao acesso a uma melhor qualidade de vida. O autor afirma ainda que o desenvolvimento deve pressupor a eliminação dos seguintes obstáculos, denominados fontes de privação de liberdade:

[...] a pobreza e a tirania, a escassez de oportunidades econômicas e as privações sociais sistemáticas, o abandono em que podem ser encontrados os serviços públicos e a intolerância ou o excesso de intervenção de Estados que sejam repressivos [...]. (SEN, 2010, p. 40).

Nesse contexto, o microcrédito é visto como meio que pode ampliar as capacidades dos microempreendedores, garantir-lhes liberdade e oportunidade e, conseqüentemente, a possibilidade de promoção de desenvolvimento pois, para Sen (2010), a privação das capacidades é um obstáculo ao desenvolvimento, uma vez que restringe as liberdades individuais.

No Brasil, diferentemente dos países europeus onde se originou o microcrédito, as experiências em programas de microcrédito baseiam-se principalmente em iniciativas públicas através de incentivos e políticas governamentais que visam atender à necessidade de crédito para uma parcela crescente da população que busca empreender seu próprio negócio (formal ou informal), de pequeno porte, devido à falta de oportunidade de trabalho no mercado formal. Neste sentido, o investimento em microcrédito mobilizou o governo federal para realizar a regulamentação das fontes e aplicações de recursos para esta linha de crédito e através da Lei nº 11.110 (BRASIL, 2005), foi instituído o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), principal marco regulatório para as políticas de microcrédito no país.

O PNMPO dispõe sobre a instituição de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, com vistas a atender as necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com metodologia baseada no relacionamento direto com o microempreendedor no local onde é desenvolvida a atividade econômica (BRASIL, 2005).

Um arcabouço legal vem sendo construído através de políticas de microcrédito no país e a partir do início da vigência da Lei nº 11.110 (BRASIL, 2005), tem-se observado aumentos de volume, tanto na quantidade de operações concedidas quanto nos montantes emprestados. De acordo com o Sistema de Informações Gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (SIMPO), em seu relatório referente ao terceiro trimestre de 2015 (último relatório disponível), já foram realizadas mais de 26,52 milhões de operações de microcrédito, atendendo mais de 26,86 milhões de clientes, com um volume concedido superior a R\$ 59 bilhões (BRASIL, 2017a).

De acordo com o PNMPO, atualmente regulamentado pela Lei nº 13.636 (BRASIL, 2018), uma das instituições financeiras habilitadas a operar com linhas de crédito especiais para microempreendedores é o Banco do Brasil – BB, instituição financeira de economia mista a qual possui 57,7% de suas ações pertencentes à União Federal. Neste sentido, a partir do ano de 2011, o BB desenvolveu uma estratégia de crédito denominada Microcrédito Produtivo Orientado (MPO), a qual visa atender as diretrizes do PNMPO através da oferta de crédito, em condições favoráveis, com orientação adequada e na medida certa, com o objetivo de promover a inclusão bancária e a geração de trabalho e renda à empreendedores (pessoas físicas ou jurídicas) de atividades de pequeno porte (BANCO DO BRASIL, 2017a).

Apesar de o Brasil ter empreendido importantes esforços para dispor de um arcabouço legal sobre a temática aqui estudada, a exemplo do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, faz-se necessário verificar se os créditos concedidos aos empreendedores retratam as diretrizes do programa, observando a correta concessão e utilização do crédito em conformidade com o PNMPO.

Diante do exposto, buscou-se investigar se a concessão de créditos pelo programa de Microcrédito Produtivo Orientado - MPO do Banco do Brasil tem sido realizada de acordo com as diretrizes do PNMPO?

O estudo possui relevância de cunho acadêmico, social e profissional, haja vista que promove reflexões sobre um programa de políticas públicas voltado à concessão de créditos financeiros a pequenos empreendedores, cujo impactos podem ser observados nas dimensões econômica, social e política do país. Assim, a motivação desta pesquisa é decorrente da percepção do autor, enquanto funcionário do BB e cidadão, quanto à necessidade de analisar a conformidade da estratégia de MPO do Banco do Brasil ao PNMPO, especialmente no que diz respeito ao atendimento às diretrizes do programa, bem como a sua contribuição para os negócios dos beneficiários atendidos pelo programa.

Outro aspecto relevante é a contribuição à comunidade acadêmica ao promover reflexões acerca da temática estudada, uma vez que apresenta dados de um estudo local, refletindo a realidade dos beneficiários do programa MPO do Banco do Brasil do Município de Feira de Santana – BA, instituição financeira autorizada a operar com o PNMPO. No que se refere à relevância social, trata-se de produto bancário que pretende promover a inclusão social de pequenos empreendedores que, por vezes, não teriam acesso a crédito no sistema financeiro tradicional, através da concessão orientada de crédito com juros subsidiados, o que pode possibilitar a ampliação dos seus negócios e geração de emprego e renda.

Em linhas gerais, este estudo tem o objetivo de verificar se a concessão de créditos pelo programa de Microcrédito Produtivo Orientado - MPO do Banco do Brasil têm sido realizada de acordo com as diretrizes do PNMPO, com base na realidade do município de Feira de Santana – BA. Especificamente, objetiva-se descrever a situação do programa de microcrédito produtivo orientado do Banco do Brasil no município de Feira de Santana – BA no período de julho/2016 a julho/2017, bem como verificar se o programa de MPO do Banco do Brasil no município de Feira de Santana – BA têm atendido as diretrizes do PNMPO e, por fim, avaliar, sob a ótica dos beneficiários, se o programa MPO do Banco do Brasil, no município de Feira de Santana – BA, tem contribuído para os negócios dos beneficiários atendidos pelo programa.

No que se refere aos aspectos metodológicos, trata-se de um estudo de natureza aplicada e objetivo exploratório, em que utilizou-se em suas abordagens o método qualitativo. Escolheu-se também o estudo de caso para interpretar o fenômeno a ser observado já caracterizados na definição do problema e em seguida prosseguiu-se com a compreensão e análise de seu significado. Neste sentido, foi realizado um estudo da estratégia MPO do Banco do Brasil no município de Feira de Santana – BA, a fim de compreender a percepção dos agentes de crédito atuantes no MPO, bem como dos beneficiários do programa, com vistas a analisar se a estratégia MPO Banco do Brasil atende às diretrizes do PNMPO. Para a coleta de dados utilizou-se de dois instrumentos: a técnica da entrevista, realizada com os agentes de crédito atuantes na estratégia MPO do Banco do Brasil, com o objetivo de buscar dados referentes à percepção destes quanto a adequação da estratégia ao PNMPO e a técnica do questionário, com o objetivo de coletar dados sobre a percepção dos beneficiários do programa quanto a adequação da estratégia ao PNMPO. Por fim, realizou-se a análise de conteúdo através dos dados coletados e do diálogo estabelecido entre os autores discutidos na revisão de literatura deste estudo, apresentando as contribuições da pesquisa.

De forma a alcançar os objetivos propostos, esta pesquisa está organizada em sete capítulos: o primeiro contempla esta introdução, que aborda informações sobre o tema e sua importância, problema de pesquisa, objetivos e a organização do estudo.

Os próximos três capítulos tratam do referencial teórico, no qual foi realizado um estudo exploratório na literatura. O capítulo 2 aborda a questão do microcrédito, no qual é apresentado seu conceito, origem e características, além de evidenciar a sua contribuição para o desenvolvimento econômico, sob a ótica de Amartya Sen. O terceiro capítulo retrata o marco regulatório do microcrédito no Brasil, tendo como ápice o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) - Lei nº 11.110 (BRASIL, 2005). O quarto capítulo destaca a atuação dos bancos públicos e privados no programa de MPO, especificamente a atuação do Banco do Brasil,

objeto de estudo deste trabalho, bem como o avanço das concessões do microcrédito nos últimos anos no país.

O quinto capítulo apresenta o percurso metodológico adotado na execução do trabalho, no qual é apresentado a forma como os dados foram coletados para atingir os objetivos da pesquisa.

O sexto capítulo apresenta o estudo de caso acerca do programa de microcrédito produtivo orientado do Banco do Brasil no município de Feira de Santana – BA e evidencia-se as diretrizes e atuação do BB como agente de promoção do MPO, bem como o perfil do público atendido pelo programa. Neste capítulo também são explicitados os resultados e discussões sobre a pesquisa. Por fim, no capítulo sete, são feitas as considerações finais e sugestões para estudos futuros.

2 MICROCRÉDITO: ASPECTOS HISTÓRICOS E CONCEITUAIS

A modalidade de Microcrédito Produtivo Orientado (MPO), apresenta, dentro dos conceitos de crédito, metodologia e finalidade de concessão específicas, as quais precisam ser compreendidas a fim de entender a importância desta estratégia como indutora de desenvolvimento, aqui entendido como melhoria do bem estar geral da população, divergente do conceito tradicional, focado no alcance de indicadores econômicos como o Produto Interno Bruto – PIB e Produto Nacional Bruto – PNB.

Com vistas a elucidar esses conceitos, este capítulo está dividido em dois blocos: o primeiro aborda o microcrédito, apresentando seu conceito, origem e características e, no segundo, discute-se a importância desta linha de crédito para o desenvolvimento, segundo a ótica de Amartya Sen. Para Sen (2010), as privações às liberdades individuais, como falta de acesso a melhores condições de serviços de educação, saúde e segurança, bem como a direitos civis, a exemplo da liberdade de participar de discussões e averiguações públicas, criam obstáculos ao desenvolvimento. Neste sentido, o microcrédito pode contribuir para a melhoria do resultado dos empreendimentos beneficiados pelo crédito, elevando a geração de renda dos microempreendedores e, conseqüentemente, minimizando essas privações.

2.1 Microcrédito: conceitos e características

Para compreender as especificidades do MPO, objeto de estudo desse trabalho, faz-se necessário entender inicialmente os conceitos de microfinanças e microcrédito, nos quais o MPO encontra-se inserido.

Neste sentido, o termo **microfinanças** se refere à fatia do mercado financeiro que oferta serviços financeiros às pessoas de baixa renda, a exemplo de seguros, investimentos e concessão de crédito. Seguindo o pensamento de Soares e Melo

Sobrinho (2008), as microfinanças são adequadas à população de baixa renda, a qual necessita de produtos e serviços financeiros adequados à sua realidade, com oferta de produtos, processos e gestão diferenciados, uma vez que, tal população, normalmente, é excluída do sistema financeiro tradicional por este exigir garantias reais e juros mais elevados

Com efeito, um dos serviços que se destaca, dentre os ofertados pelas microfinanças é o microcrédito. Como o próprio nome sugere, o **microcrédito** consiste na concessão de créditos de pequeno volume. Entretanto, como modelo creditício, este possui ainda atributos que dizem respeito a sua finalidade, o público a quem ele é concedido e a metodologia específica para divulgação, concessão, acompanhamento e renovação (PARENTE, 2003).

Observa-se ainda que, nessa modalidade de crédito, o principal objetivo é o benefício concedido a pequenos empreendedores formais e informais, a exemplo de condições flexibilizadas e taxas de juros diferenciadas. Neste sentido, Zouain e Barone (2007), destacam que o microcrédito é a concessão de empréstimos de baixos valores a pequenos empreendedores informais e microempresas, que não possuem acesso ao sistema financeiro convencional, sobretudo por não possuírem condições de oferecer garantias reais.

Trata-se de uma metodologia de crédito em que a lucratividade para a instituição financeira concessora é objetivo secundário, diferindo das demais linhas de crédito que, comumente, possuem maior exigência de garantias e taxas de juros mais elevadas. Portanto, refere-se a um produto das microfinanças em que os usuários atendidos, em sua maioria, correspondem a pequenos profissionais autônomos e microempreendedores formais e informais que, muitas vezes, mesmo sem o apoio financeiro e creditício, geram trabalho e renda para o país.

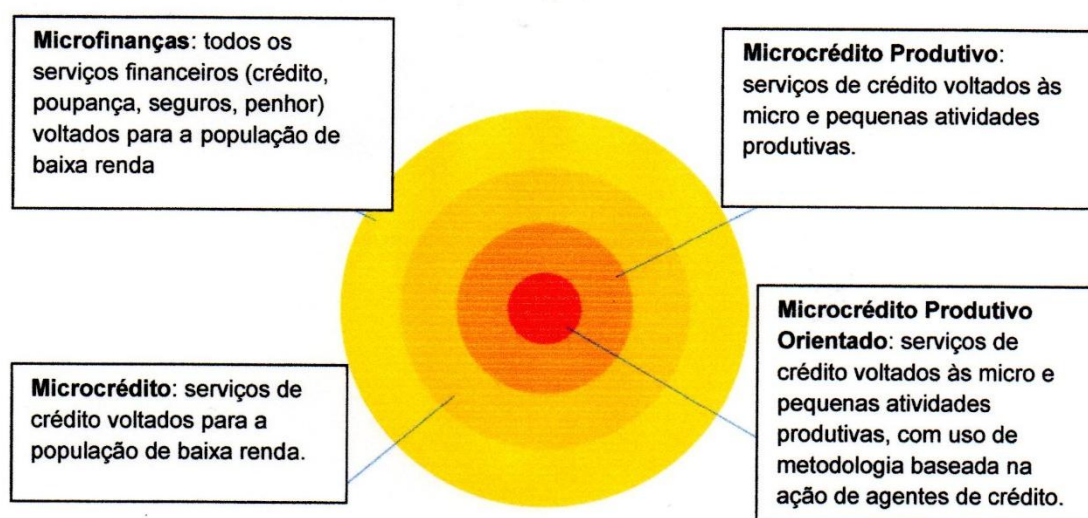
A literatura identifica duas vertentes para o microcrédito de acordo com sua finalidade: a primeira direcionada para o consumo e a segunda direcionada para a produção. Na primeira modalidade o crédito é concedido sem nenhuma destinação

específica e pode ser utilizado livremente pelo tomador para fins de consumo ou atendimento a quaisquer necessidades pessoais. Já o crédito voltado a produção, tem destinação específica e visa potencializar o processo produtivo de pequenos empreendimentos, formais ou informais, contribuindo para geração de emprego e renda. Para Soares e Melo Sobrinho (2008) ambas as modalidades são importantes para o desenvolvimento econômico das comunidades pois garantem a circulação de dinheiro.

No que se refere ao microcrédito produtivo, de acordo com Monzoni Neto (2006), faz-se necessário, ainda, diferenciar o microcrédito produtivo do microcrédito produtivo orientado (MPO). A diferença reside no fato de que, no MPO, além do valor ser destinado a atividades produtivas (como no microcrédito produtivo), a concessão do crédito prevê a existência de relacionamento personalizado entre a instituição de microcrédito e o empreendedor, bem como acompanhamento e orientação para utilização do recurso através de agentes de crédito.

A Figura 01 representa graficamente a relação existente entre microfinanças, microcrédito, microcrédito produtivo e microcrédito produtivo orientado:

Figura 01 – Conceitos de microfinanças, microcrédito, microcrédito produtivo e microcrédito produtivo orientado



Fonte: Silva e Góis (2007).

Dentro do contexto das microfinanças, destaca-se o Microcrédito Produtivo Orientado - MPO, que refere-se a uma linha de crédito que tem como público alvo, exclusivamente, pessoas físicas e jurídicas, empreendedoras de pequeno porte, tendo como objetivo específico a concessão dos recursos para a utilização em seu processo produtivo, para fins de investimento ou capital de giro. Segundo Zouain e Barone (2007), é um empréstimo destinado à produção, sendo realizado com utilização de metodologia específica e criado como uma estratégia para atuar na redução da pobreza.

Neste sentido os dois adjetivos (produtivo e orientado), associados ao termo microcrédito, traduzem claramente as principais características desta metodologia de concessão de crédito. Trata-se de um crédito concedido com destinação específica para incremento do processo produtivo (investimento ou capital de giro) de pequenos empreendimentos, e pressupõe ainda a orientação, por parte da instituição concessora, sobre a melhor forma de utilização do referido recurso.

Diferentemente do Crédito Direto ao Consumidor – CDC, no qual o beneficiário faz uso indiscriminado do empréstimo recebido, no MPO é feito um acompanhamento para garantir que o crédito seja utilizado para o financiamento dos pequenos empreendimentos, formalizados ou não, sendo vedada a utilização para aquisição de bens de consumo, que não estejam associados ao negócio.

Neste sentido, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), instituído pela Lei nº 11.110 de 25 de abril de 2005, afirma que:

O microcrédito produtivo orientado é o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas, empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica. (BRASIL, 2005, p.1).

Dentro desse contexto, a operacionalização do MPO ocorre, obrigatoriamente, através de um relacionamento direto entre a entidade concessora de crédito e o beneficiário do crédito, o qual se dá através de um agente de crédito.

O agente de crédito, profissional vinculado à instituição responsável pela concessão do crédito, executa a visita ao empreendimento do beneficiário, momento no qual serão levantadas informações gerais acerca do empreendimento e dos empreendedores responsáveis. Tais informações são consolidadas a fim de permitir a realização de uma análise personalizada no que diz respeito às características, tamanho e necessidade de crédito (volume e modalidade), bem como à capacidade do empreendimento em honrar as dívidas assumidas.

Outra atribuição de extrema importância do agente de crédito, diz respeito à orientação ao empreendedor beneficiário no que se refere à aplicação dos recursos, bem como o acompanhamento da correta utilização. Tal atuação promove ganhos tanto para o beneficiário, que recebe uma espécie de consultoria para o seu negócio, quanto para o agente financeiro que, ao direcionar a utilização do crédito e acompanhar de perto o resultado do seu cliente, mitiga os riscos de inadimplência em sua carteira de crédito.

Para Parente (2002), a atuação do agente de crédito é fundamental no relacionamento com o cliente, sendo responsável pelo cumprimento da maioria das etapas da metodologia, desde o contato inicial até a liquidação e renovação do crédito, atuando diretamente nas comunidades assistidas, derrubando barreiras que impedem que esses clientes cheguem ao sistema financeiro. Vale ressaltar que a maioria das contratações de linhas de MPO são realizadas por oferta ativa do agente de crédito em visita aos empreendimentos, ao contrário das demais linhas que, normalmente, são contratadas por demanda dos clientes diretamente nas instituições financeiras em que já possuem relacionamento.

Outro aspecto que diferencia o MPO das demais metodologias de crédito se refere às taxas de juros que são, normalmente, reduzidas (às vezes subsidiadas pelo governo) em relação às linhas tradicionais uma vez que o principal objetivo do MPO é a orientação, o acompanhamento e a melhoria dos resultados do empreendedor onde o crédito é aplicado, e não o retorno financeiro para o agente concesso do crédito.

Entretanto, isso não quer dizer que a instituição concessora não está preocupada em retornar o seu capital emprestado. Ao contrário, esta é uma preocupação constante. Nesta direção, como garantia, são exigidos a fiança dos empreendedores e/ou de terceiros, além da contratação de operações em grupo em que cada membro do grupo é fiador dos demais membros, respondendo solidariamente pelo total do empréstimo contratado pelo grupo caso algum membro não consiga arcar com os pagamentos.

Destarte, Silva e Góis (2007) destacam diferentes metodologias para contratação do MPO, dentre as quais, pode-se destacar os contratos individuais e os grupos solidários discutidos a seguir:

Nos **contratos individuais**, as propostas são avaliadas considerando apenas um proponente isoladamente, observando diversos critérios, como a análise da estrutura do empreendimento, o histórico de crédito do cliente (empresa/sócio), consulta a cadastros restritivos de crédito, a exemplo de SCPC e SERASA, consulta a referências pessoais e comerciais, dentre outros. O agente de crédito consolida todas essas informações e submete a proposta a um comitê de crédito para aprovação. Em algumas instituições, pode-se exigir que o empreendimento possua o mínimo de seis meses de funcionamento e/ou um avalista ou alienação de bens.

Já para os **grupos solidários**, além das análises individuais, as propostas de crédito são avaliadas e contratadas considerando um pequeno grupo, de três a sete microempreendedores, em conjunto. Nesta modalidade, a garantia das operações é feita em forma de aval solidário, no qual todos os proponentes respondem pelo valor total do crédito a ser concedido ao grupo. A escolha dos integrantes e a montagem do grupo fica à cargo dos participantes que buscam outros pequenos empreendedores de sua confiança para se associarem.

Uma das principais vantagens desta modalidade está na composição da garantia da operação, que se dá através da fiança solidária, na qual todos os membros do grupo respondem como fiadores/avalistas para os demais membros.

Isso minimiza o risco de crédito e viabiliza a dispensa de outras garantias por parte das instituições concessionárias de crédito, uma vez que, caso um membro do grupo não possa pagar seu crédito, o pagamento acaba sendo assumido pelos demais membros. Outro ponto importante a ser destacado é que, ao contrário da grande maioria das outras linhas de crédito, algumas instituições aceitam que até a metade dos tomadores de crédito de um grupo solidário estejam com nomes negativados em cadastros de restrição ao crédito, possibilitando a reinserção destes clientes no mercado financeiro.

Segundo Neri (2008), o sucesso dos programas de microcrédito está associado ao desenvolvimento de inovações no processo de análise e concessão do crédito, devendo-se considerar os critérios a seguir:

- a) **Empréstimo Solidário:** compreende a concessão de crédito a um grupo de microempreendedores, conforme já descrito, o que, segundo Neri (2008), gera uma tendência de monitoramento recíproco entre os membros do grupo, bem como, uma redução no risco de inadimplência;
- b) **Incentivos Dinâmicos:** os créditos são concedidos de forma progressiva, onde o mutuário precisa efetuar a quitação do empréstimo vigente para efetuar nova contratação, normalmente, em montante maior que o anterior, estimulando assim a regularidade dos pagamentos dos empréstimos;
- c) **Calendário de Pagamentos Regulares:** os prazos de pagamentos regulares e com curta carência para início do pagamento das parcelas se constitui um parâmetro de avaliação dos clientes e de gestão dataxa de inadimplência para as instituições concessionárias;
- d) **Foco nas Mulheres:** o programa de microcrédito centrado nas mulheres deve-se ao perfil e ao papel que as mulheres vêm desenvolvendo no ambiente familiar. No âmbito das políticas públicas, situa-se como redutor das desigualdades de renda entre homens e mulheres;
- e) **Agente de Crédito:** o relacionamento pessoal estabelecido entre o tomador e o agente é fator fundamental para o sucesso do programa, uma

vez que agente de crédito, funcionário da instituição creditícia, tem a função de orientar e acompanhar os contratos firmados.

Outro aspecto relevante das linhas de crédito do MPO é que, em sua maioria, as instituições conessoras estabelecem como beneficiário alvo tanto empreendimentos que já estejam em atuação ou que estejam iniciando no mercado. Como forma de acompanhar a aplicação do capital emprestado e o desenvolvimento do empreendimento, bem como garantir o retorno do capital, são concedidos, inicialmente, empréstimos de menor valor e, à medida que estes investimentos vão apresentando resultados positivos, os créditos vão sendo renovados em montantes crescentes, atendendo às novas demandas do negócio.

Isto posto, observa-se que a metodologia do MPO, quando aplicada de forma adequada, possibilita a inserção da população de menor renda nos mercados financeiros e empreendedores, ao passo em que pode ajudar a promover a geração de emprego e renda, o desenvolvimento econômico e pode melhorar a qualidade de vida dos seus beneficiários. Neste sentido, de acordo com Ribeiro (2009), o microcrédito pode ser visto como um dos principais meios para o desenvolvimento social, haja vista que o acesso ao crédito proporciona uma relativa igualdade de oportunidades ao indivíduo e contribui para assegurar uma sociedade livre, justa e solidária, uma das obrigações do Estado.

2.2 MPO como indutor de desenvolvimento

Nas últimas décadas, as discussões acerca do conceito de desenvolvimento vêm sendo intensificadas nas esferas acadêmica, empresarial e governamental, bem como pela sociedade em geral. As questões surgem essencialmente em torno da concepção de desenvolvimento mais usual, a qual prioriza os resultados econômicos em detrimento aos seus impactos sociais, políticos e culturais, por

exemplo. Neste sentido, faz-se necessário distinguir aqui os conceitos de desenvolvimento e crescimento econômico.

Para Sandroni (1994), crescimento econômico é caracterizado como o aumento da capacidade produtiva da economia, ou seja, da produção de bens e serviços de um país ou de uma área econômica. Para tanto, é calculado através da evolução anual do Produto Nacional Bruto (PNB) ou pelo Produto Interno Bruto (PIB). Além disso, também pode ser indicado pelo crescimento da força de trabalho, pela receita nacional poupada e investida e pelo grau de aperfeiçoamento tecnológico de uma economia.

Entretanto, para alguns teóricos, o processo de crescimento econômico não necessariamente implica em desenvolvimento, uma vez que este está relacionado com a melhoria do bem estar geral da população, enquanto o aumento da geração de renda proporcionado pelo crescimento do PIB ou PNB pode estar beneficiando apenas uma pequena parcela da população, não promovendo melhoria nos indicadores, a exemplo, de educação, saúde, renda, pobreza, etc.

Segundo Kuhn (2004) o crescimento econômico é um dos fatores que influenciam o desenvolvimento, entretanto não se pode restringir o desenvolvimento a crescimento econômico. Afirma ainda que podem ocorrer mudanças sociais que promovam o desenvolvimento sem que estas estejam diretamente relacionadas ao crescimento econômico, bem como, pode haver crescimento da economia sem que haja efetiva melhoria na qualidade de vida da população, não caracterizando desenvolvimento.

Até meados da década de 1970 o conceito de desenvolvimento era diretamente associado ao progresso material, ou seja, continuava sendo visto como crescimento econômico. Segundo Veiga (2008), a mudança na concepção de desenvolvimento ocorreu com a divulgação do Relatório de Desenvolvimento Humano, em 1990, pela Organização das Nações Unidas (ONU), que apresentou o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). A partir daí, surgiu a necessidade de

novos arcabouços teóricos mais robustos, capazes de englobar no conceito de desenvolvimento variáveis que influenciam na qualidade de vida.

Para Veiga (2008, p. 32):

O crescimento da economia passara a ser entendido por muitos analistas como elemento de um processo maior, já que seus resultados não se traduzem automaticamente em benefícios. Percebera-se a importância de se refletir sobre a natureza do desenvolvimento em que se almejava.

Neste sentido, Sachs (2004), entende desenvolvimento com enfoque voltado para sustentabilidade, considerando cinco dimensões básicas: social, econômica, ecológica, espacial/geográfica e cultural, conforme apresentadas a seguir:

A **dimensão social** traz como premissa a igualdade de condições, de acesso a bens e da boa qualidade dos serviços necessários para uma vida digna para todos. Pressupõe ainda um processo de desenvolvimento que seja sustentado por um outro crescimento, que não apenas o do resultado econômico, sustentado por uma outra concepção de bem estar social. Neste sentido, defende que o desenvolvimento está diretamente ligado à melhoria da condição social individual, com geração de emprego e renda, e qualificação profissional com vistas a construção de uma sociedade com maior equidade na distribuição de renda e redução das desigualdades sociais.

A **dimensão econômica** prevê a realização de investimentos públicos e privados, incentivo ao cooperativismo, manejo eficiente dos recursos e absorção, dos custos ambientais pelas empresas, visando ao aumento da produção e da riqueza social, com o objetivo de diminuir a dicotomia entre os critérios microeconômicos e macroeconômicos. Assim a eficiência econômica, no contexto do desenvolvimento sustentável, deve ser avaliada em termos macrossociais e não apenas pela rentabilidade empresarial de caráter microeconômico. Para se implementar a sustentabilidade seria necessário a racionalização econômica local, nacional e planetária (RATTNER, 1999).

A **dimensão ecológica** trata da necessidade de produzir respeitando os ecossistemas, fazer uso racional de recursos naturais não renováveis, priorizar a industrialização de insumos naturais renováveis, reduzir consumo de energia, dentre outras ações, visando à melhoria da qualidade do meio ambiente e a preservação das fontes de recursos energéticos e naturais para as próximas gerações.

A **dimensão espacial/geográfica** propõe a desconcentração espacial, o equilíbrio na relação cidade/campo, bem como uma melhor distribuição territorial de assentamentos urbanos e das atividades econômicas ligadas a estes, com o objetivo de evitar excessos de aglomerações e pulverizar as oportunidades de geração de emprego e renda.

Por fim, a **dimensão cultural** pressupõe a promoção do desenvolvimento sustentável através de um conjunto de soluções adaptadas a cada ecossistema, respeitando a formação cultural e as potencialidades de negócios de cada região, com objetivo de evitar conflitos culturais.

Com efeito, o MPO se constitui como uma ferramenta que pode contribuir para o desenvolvimento, à luz do pensamento de Sachs (2004) aqui abordado, uma vez que os objetivos desta modalidade de crédito estão em consonância com as dimensões de desenvolvimento sustentável propostas pelo referido teórico. Neste sentido, no que se refere à dimensão social, o MPO oferece créditos a microempreendedores menos favorecidos, com orientação adequada, contribuindo para a geração de emprego e renda, melhoria da condição social individual, bem como para a redução das desigualdades de oportunidades através da melhoria de resultados dos seus empreendimentos.

No que se refere à dimensão econômica, o MPO estimula o associativismo, por meio da concessão de empréstimos em grupos com aval solidário, proporciona a orientação para utilização eficiente dos recursos e pode contribuir para o aumento da riqueza social uma vez que visa promover a melhoria dos resultados econômicos dos micro empreendimentos beneficiados. A orientação prestada pelos agentes de

crédito do MPO contribui ainda para identificação de fontes de desperdício e melhoria no processo produtivos, contribuindo para o alcance da dimensão ecológica proposta por Sachs (2004).

Outro aspecto a ser destacado em relação ao MPO, refere-se à atuação pulverizada em diversas regiões e ramos de atividade, que potencializa a geração de emprego e renda de forma desconcentrada, com alcance em todo o território nacional, contribuindo assim para a dimensão espacial/geográfica.

Corroborando com a ideia de desenvolvimento proposta por Sachs (2004), Sen (2010) afirma que o desenvolvimento não se restringe somente a aspectos como o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) ou algum outro tipo de indicador de renda nacional, ou ainda pelo nível de industrialização e aspectos tecnológicos, mas sim relacionado ao grau de liberdade das pessoas e ao acesso a uma melhor qualidade de vida. Para o autor, desenvolvimento corresponde ao resultado da expansão das liberdades, não desconsiderando o papel do crescimento econômico:

O crescimento do PNB ou das rendas individuais obviamente pode ser muito importante como um meio de expandir as liberdades desfrutadas pelos membros da sociedade. Mas as liberdades dependem também de outros determinantes, como as disposições sociais e econômicas (por exemplo, os serviços de educação e saúde) e os direitos civis (por exemplo, a liberdade de participar de discussões e averiguações públicas). (SEN, 2010, p. 121).

Neste sentido, considerando a concepção de desenvolvimento como liberdade, Sen (2010) afirma ainda que o desenvolvimento deve pressupor a eliminação dos seguintes obstáculos, denominados fontes de privação de liberdade:

[...] a pobreza e a tirania, a escassez de oportunidades econômicas e as privações sociais sistemáticas, o abandono em que podem ser encontrados os serviços públicos e a intolerância ou o excesso de intervenção de Estados que sejam repressivos [...]. (SEN, 2010, p. 40).

Neste contexto, os fatores econômicos estão diretamente ligados à pobreza, a qual priva o indivíduo de condições para o desenvolvimento de sua dignidade mais elementar, além de causar restrições como fome e desnutrição, carência de medicamentos e vacinas, déficit habitacional, inexistência de acesso à água tratada

e saneamento básico. No que se refere à carência de serviços públicos básicos e assistência social, a população fica exposta à ausência de serviços fundamentais como assistência médica adequada, educação básica e segurança pública. Por fim, a privação às liberdades políticas e civis estão diretamente ligadas a regimes autoritários, que através da imposição das próprias decisões por meio da força e da violência, impedem que os cidadãos possam intervir na vida social, política e econômica e se manifestar a respeito das decisões tomadas, contrariando a noção mais elementar de Estado democrático de Direito.

Neste sentido, Marques (2010, p. 78) afirma que:

As liberdades constitutivas, como a liberdade de participação política, de receber educação básica e assistência médica, não apenas contribuem para o desenvolvimento, mas também são cruciais para o fortalecimento e expansão das próprias liberdades constitutivas. De maneira inversa, a limitação de uma liberdade específica, tal como uma privação de liberdade econômica, no nível de pobreza extrema, por exemplo, contribui para a privação de outras espécies de liberdade, como a social ou a política, tornando esse processo um encadeamento no qual há influências recíprocas e interligadas.

Uma outra perspectiva apontada por Sen (2010), no que se refere a concepção de desenvolvimento, diz respeito à condição de “agente” dos indivíduos, segundo a qual os indivíduos devem ser agentes de transformação de suas próprias realidades. Para tanto, faz-se necessário investimento na expansão e garantia das liberdades substantivas dos indivíduos, tornando-os agentes ativos de mudança e não recebedores passivos de benefícios. Neste sentido, Sen afirma que:

A expansão das liberdades é vista, por essa abordagem, como o principal fim e o principal meio do desenvolvimento. O desenvolvimento consiste na eliminação de privações de liberdade que limitam as escolhas e as oportunidades das pessoas de exercer ponderadamente sua condição de agente. A eliminação de privações de liberdades substanciais, argumenta-se aqui, é *constitutiva* do desenvolvimento. (SEN, 2010, p. 98).

Neste contexto, o acesso às oportunidades adequadas, é fundamental para ampliar as capacidades dos indivíduos e fazer com que estes assumam o papel de protagonistas de seus próprios destinos, ao contrário de se manterem como beneficiários passivos de programas governamentais assistencialistas. De acordo

com esta visão, a privação das liberdades pode ser resultante tanto de processos inadequados quanto de oportunidades inadequadas, os quais dificultam ou impossibilitam que as pessoas desenvolvam as suas capacidades, promovam o seu desenvolvimento e atuem como agentes na construção do seu próprio progresso.

A concepção de desenvolvimento como liberdade está voltada à observação das condições de vida das pessoas e suas oportunidades, ou seja, se tiveram ou não a opção pelo padrão de vida que possuem. Segundo Kuhn (2004, p. 68):

É a partir do conjunto de oportunidades, que incluem o acesso a bens e serviços, que seria possível analisar o processo de desenvolvimento nos ambientes sociais. Ou seja, quanto maior a extensão dessas oportunidades, maior a liberdade da pessoa realizar sua 'agência' e então melhorar sua qualidade de vida, de acordo com os aspectos valorizados.

A ótica de desenvolvimento proposta por Sen (2010), segundo a qual o êxito de uma sociedade deve ser avaliado pelas liberdades substantivas que os indivíduos dessa determinada sociedade desfrutam, diverge da concepção tradicional, a qual foca apenas em variáveis econômicas e financeiras, e se mostra adequada para a discussão sobre o microcrédito produtivo orientado como indutor de desenvolvimento, uma vez que a privação do acesso ao crédito se constitui um limitador para a eliminação das fontes de falta de liberdade para os pequenos empreendedores. Segundo Soares e Sobrinho (2008), o acesso ao crédito das famílias mais pobres é muito baixo e, apesar da expansão representativa de instituições de microfinanças nos últimos 25 anos, o alcance dos programas é pouco expressivo.

Neste sentido, as linhas de microcrédito, especialmente o MPO, podem ser utilizadas como instrumento para expansão das liberdades individuais, viabilizando o acesso ao crédito e permitindo ao indivíduo potencializar suas capacidades e atingir seu pleno potencial ao desenvolver sua atividade produtiva. Para Kuhn (2004, p. 78):

O microcrédito dá oportunidade de realização de diversos funcionamentos em diferentes grupos de capacitações. Entre os aspectos que podem ser favorecidos através da organização social para acesso ao microcrédito é possível destacar: flexibilização para a ampliação de recursos manejados pelas famílias segundo sua lógica de sobrevivência, promoção de

oportunidades de ocupação da mão-de-obra e de acesso à educação, inclusive em relação à qualificação profissional; promoção e exigência da participação do usuário do microcrédito o que acaba por fortalecer a dinâmica do tecido social local; auxilia na geração de autonomia e seletividade na contratação de serviços; integra serviços formais às atividades locais; etc. (KUHN, 2004, p. 78).

Importante ressaltar aqui que o MPO, como crédito por si só, não contribuiria de forma efetiva para o desenvolvimento social. No entanto, a utilização adequada do recurso tomado pelo beneficiário, de acordo com o direcionamento e a orientação do agente de crédito, com vistas a investir em seu empreendimento, pode contribuir para o sucesso do negócio e o aumento na geração de resultado para o micro empreendedor. Esta melhoria na condição econômica, viabiliza a redução das privações às liberdades, como acesso à saúde, alimentação, educação, bem como a manutenção da condição de agente do empreendedor, condições definidas por Sen (2010) como fundamentais para caracterizar o desenvolvimento de uma sociedade.

Para Yunus (2003), a função do microcrédito é ajudar cada pessoa a atingir seu pleno potencial. Ele não trata de capital monetário e sim de capital humano. A visão de Yunus (2003) representa bem a análise de Sen (2010) e reforça a importância do MPO para os micro empreendedores a partir do entendimento de que o capital monetário não é importante por si só, mas sim pela ação das capacidades que ele proporciona. Neste sentido, o microcrédito se apresenta como um dos instrumentos capazes de ampliar as capacidades dos indivíduos, no entanto, não descarta a necessidade da combinação da política de microcrédito com outras políticas visando à promoção do desenvolvimento.

Destarte, faz-se necessário destacar ainda que o MPO não pode e nem deve ser considerado como solução única e/ou efetiva para a redução das desigualdades sociais e da pobreza, tendo em vista que, segundo outros teóricos, a exemplo de Milford Bateman, professor da Universidade de Juraj Dobrila, na Croácia, o MPO não promove essa melhoria de resultados. Segundo Bateman (DRUMMOND, 2018), a concessão de MPO gera autofagia nas comunidades carentes uma vez que estimula o aumento da oferta por determinados produtos/serviços numa determinada

região, sem que haja o proporcional aumento de demanda e/ou poder de compra de potenciais consumidores, provocando assim uma concorrência predatória entre os microempreendedores, o que leva ao encerramento das atividades de muitos destes.

Ainda segundo Bateman (DRUMMOND, 2018):

A longo prazo a única maneira real de criar empregos decentes e sustentáveis, desenvolvimento e crescimento é através de investimentos em empresas que operam em escala suficiente, podem implantar algumas tecnologias, são capazes de inovação, estão formalmente registradas e conseguem se conectar, vertical e horizontalmente, a outras empresas para compartilhar conhecimento, habilidades e tecnologias localmente. Esse tipo de empresas, que são principalmente as pequenas e médias empresas formais, estão desesperadas por investimento de capital em toda a América Latina, porque desejam crescer e elas geralmente podem crescer. Nota-se ainda que o microfinanciamento, a partir da década de 1990, tornou-se um negócio com fins lucrativos e isso resultou em muitos desastres do estilo daqueles de Wall Street para os pobres, incluindo fraudes, quebras e exploração através de altas taxas de juros e comissões. (DRUMMOND, 2018, online).

Entretanto, considerando o volume e a importância dos pequenos negócios formais e informais no contexto econômico nacional, faz-se necessário a criação de políticas públicas de fomento e incentivo ao fortalecimento de pequenos negócios. Neste sentido, o microcrédito tem se apresentado como uma ferramenta que pode contribuir para expandir as possibilidades de desenvolvimento destes microempreendedores.

Neste sentido, o governo brasileiro tem incentivado a concessão de microcrédito como política pública para promover o fortalecimento desses micro empreendimentos e garantir a geração de emprego e renda para a população menos favorecida financeiramente, a exemplo do PNMPO que dispõe sobre a instituição de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, com vistas a atender as necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com metodologia baseada no relacionamento direto com o microempreendedor no local onde é desenvolvida a atividade econômica (BRASIL, 2005).

3 MARCO REGULATÓRIO DO MICROCRÉDITO

Este capítulo tem como objetivo abordar o arcabouço legal do programa de microcrédito produtivo orientado no Brasil, enfocando suas principais diretrizes e estratégias, bem como apresentar as organizações financeiras de microcréditos autorizadas a atuar no país, uma vez que as concessões de crédito por tal modalidade é regulamentada por legislação específica em âmbito federal. No entanto, antes de iniciar essa discussão, é importante destacar a origem do microcrédito em nível mundial e a linha do tempo dos principais instrumentos regulatórios voltados ao programa de microcrédito que antecederam o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado no Brasil - PNMPO.

3.1 Antecedentes

O microcrédito surgiu com seus primeiros movimentos, na Europa, no início do século XVIII, através da formação de fundos provenientes de doações, em que os empréstimos eram realizados sem a cobrança de juros sobre o capital e tendo como garantia o aval solidário. Na Irlanda, o professor Jonathan Swift observou a dificuldade dos pequenos produtores em obter crédito e constituiu, com seus próprios recursos, o *Irish Loan Fund System*, com o objetivo de conceder crédito para agricultores pobres, que deviam apresentar dois vizinhos como garantia. Inicialmente, o sistema era alimentado por doações não remuneradas (HELMS, 2006).

Esses fundos passaram então a remunerar seus aplicadores a taxas maiores que as dos bancos comerciais, bem como a concessão de empréstimos a taxas maiores, passando a competir fortemente com as instituições bancárias. Em meados do século XX, o governo, pressionado por estas instituições, interveio para limitar as taxas praticadas pelos fundos, o que reduziu a sua competitividade e fez com estes

fossem encerrando gradativamente suas atividades, tendo o último fundo fechado nos anos de 1950 (NERI; MEDRADO, 2010).

Neste contexto, diversas associações, cooperativas e fundos de crédito foram surgindo ao redor do mundo, a exemplo da “Associação do Pão”, criada pelo pastor Raiffeinsen, na Alemanha, em 1846, com o objetivo de ajudar fazendeiros locais a se recuperarem de uma crise financeira após um rigoroso inverno e que acabou por se transformar em uma cooperativa de crédito para a população pobre (MONZONI, 2008).

Dentre os vários casos de sucesso de microcrédito no mundo, merece destaque o caso do *Grameen Bank*, criado em 1976, em Bangladesh, por Muhamad Yunus, professor de economia da Universidade de Chittagong e ganhador do prêmio Nobel da Paz. A metodologia utilizada pelo Grameen Bank consistia na oferta de empréstimos para grupos de 05 pessoas, com garantia de Aval Solidário entre os membros do grupo, sendo todos responsáveis pelo pagamento da dívida caso algum membro não arcasse com seus compromissos. Este modelo foi aprimorado e replicado, sendo utilizado por instituições públicas e privadas para concessão de microcrédito em diversos países, inclusive no Brasil.

O Brasil foi um dos primeiros países na América Latina a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano, através de iniciativas públicas e com adoção de programas e políticas governamentais. Com efeito, por volta do final da década 1950, no Rio de Janeiro, Dom Helder Câmara criou uma das primeiras experiências de microcrédito, uma carteira de empréstimos com o objetivo de auxiliar os excluídos sociais a iniciarem uma atividade produtiva. Desta iniciativa nasceu o Banco Providência (ZOUAIN; BARONE, 2007).

Em meados dos anos de 1970 foi criado o Programa União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), apoiado pela *Accion Internacional* – AITEC. O programa não possuía fins lucrativos e objetivava a concessão de crédito e capacitação de micro empreendedores populares do setor informal. A metodologia

utilizada pela UNO era semelhante à praticada hoje pelas instituições que operam o microcrédito, a exemplo da atuação dos agentes de crédito, a orientação para a utilização deste e tendo como garantia a fiança de uma pessoa de referência (ROCHEL, 2004).

O Programa UNO tinha como fonte de recursos doações do exterior e, por muitos anos, contribuiu para a expansão de programas de microcrédito em toda a América Latina. No entanto, apesar de toda qualificação técnica, deixou de operar após 18 anos, por não considerar a sua sustentabilidade uma parte importante de sua política (BARONE et al., 2002).

Durante a década de 1980, despontaram no Brasil diversas associações e organizações não governamentais, muitas delas com recursos de organizações internacionais, com o objetivo de concessão de microcrédito. Destacam-se a Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher - Banco da Mulher e o Centro de Apoio aos pequenos Empreendedores (CEAPE). O banco da mulher é uma instituição sem fins lucrativos, voltado à inserção da mulher na sociedade e às melhores condições de vida da sua família, sendo criado em 1982, no Rio de Janeiro, associado ao *Women's Word Bank*. A rede CEAPE surgiu em Porto Alegre em 1987, instituída sob a forma de organização não governamental, tendo o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) para a composição do seu fundo de recursos.

Na década de 1990, as instâncias governamentais de âmbito estadual e municipal começaram a demonstrar interesse em promover programas de microcrédito. Em 1994, o Ministério do Trabalho e o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao trabalhador (CODEFAT), por intermédio do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER), decidiram aportar recursos financeiros para apoiar os pequenos negócios, criando uma linha específica denominada PROGER Informal. O programa utilizava recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), tendo como depositários os Bancos: Banco do Brasil (BB), Banco do Nordeste do Brasil (BNB),

Caixa Econômica Federal (CEF) e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (SANTIAGO, 2014).

Em 1996, foi criado o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) pelo BNDES, com o objetivo de fomentar a expansão das microfinanças no país por meio do financiamento de suas carteiras de crédito (CACCIAMALI; MATOS; MACAMBIRA, 2014). Vale destacar, que uma das contribuições mais relevantes do modelo de microcrédito brasileiro, originou-se do BNB, o qual, em 1998, iniciou as operações de microcrédito com a criação do programa Crediamigo, objetivando oferecer crédito aos microempreendedores formais ou ainda não formalizados, através de serviço personalizado de concessão e acompanhamento no próprio local em que os tomadores desenvolvem seu empreendimento.

Em 2003, foi criada a Lei nº 10.735 (BRASIL, 2003) que dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. Ainda neste mesmo ano, através da Lei nº 10.738 (BRASIL, 2003), foi criado o Banco Popular do Brasil, subsidiário do BB, cujo objetivo era o provimento de serviços de microfinanças a pessoas físicas de baixa renda e microempresários, sem a comprovação de renda. Após sete anos de atuação, o Banco Popular foi integralmente absorvido pelo BB e os clientes de contas existentes passaram a operar pelo BB.

Em 2005, foi criada a Lei 11.110 (BRASIL, 2005), regulamentada pelo Decreto nº 5.288 (BRASIL, 2004), que instituiu o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), o qual dispõe sobre a instituição de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, com vistas a atender as necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda bruta anual de até 60.000,00 (sessenta mil reais).

O programa adota metodologia baseada no relacionamento direto com o microempreendedor no local onde é desenvolvida a atividade econômica, devendo

ser considerado os seguintes aspectos: o atendimento ao empreendedor deve ser realizado por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação sobre o planejamento do negócio; o contato com o empreendedor deve ser mantido durante todo o período do contrato; o valor e as condições de crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador de recursos (BRASIL, 2005).

O país conta ainda com a Resolução nº 3.422 (BRASIL, 2006a), do Conselho Monetário Nacional, que dispõe acerca da realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores e com a Resolução nº 511 (BRASIL, 2006b), do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT), que dispõe sobre a utilização de recursos do Fundo de Amparo do Trabalhador (FAT) no âmbito do PNMPO.

Em 2008, foi criado o Decreto nº 6.607 (BRASIL, 2008), que alterou o art. 3º do Decreto nº 5.288 (BRASIL, 2004), o qual definiu o limite de renda bruta anual, para efeito do PNMPO de até R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais). Em 2011, no âmbito do Plano Brasil Sem Miséria e do PNMPO, o Governo Federal lançou o Programa Crescer, através das Medidas Provisórias nº 543 (BRASIL, 2011a) e nº 544 (BRASIL, 2011b) e, posteriormente, instituído pela Lei 12.666, de 14 de junho de 2012 (BRASIL, 2012).

A referida Lei autorizou a União a conceder subvenção econômica, limitada a R\$ 500 milhões por ano, a instituições financeiras que realizassem operações de microcrédito produtivo orientado, desde que elas realizassem as operações de microcrédito produtivo com o tomador final, microempreendedor com faturamento bruto anual de até R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil), nas seguintes condições: valor máximo do financiamento por operação: R\$ 15.000,00; taxa de juros de 5% ao ano; taxa de abertura de crédito de 1% sobre o valor financiado.

É importante destacar que a Lei nº 12.666 (BRASIL, 2012), não revogou a Lei nº 11.110 (BRASIL, 2005), ou seja, o PNMPO continuou a existir com suas

respectivas regras. As instituições apenas devem observar as regras do Programa Crescer, caso desejem fazer jus à subvenção nela prevista. Neste sentido, o Crescer é uma estratégia de microcrédito produtivo orientado, no âmbito do PNMPO, que faz parte do Plano Brasil sem Miséria do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS), com o objetivo de redução da pobreza e inclusão social por meio da concessão de crédito às pessoas de baixa renda. Participam do programa o Banco da Amazônia, Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Caixa Econômica Federal (BRASIL, 2011c).

Em 2017, foi instituído o Decreto nº 9.161 (BRASIL, 2017a), o qual regulamentou a Medida Provisória nº 802 (BRASIL, 2017b) e dispõe sobre o PNMPO no país. Dentre as alterações vale destacar a nova redação dada ao art. 2º que altera o limite da renda bruta anual do tomador para R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais), nas concessões de MPO (BRASIL, 2017a). Em 2018, ocorreu a alteração mais recente no que diz respeito ao PNMPO, através da Lei nº 13.636 (BRASIL, 2018), que dispõe sobre o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) e revoga dispositivos das Leis nºs 11.110, de 25 de abril de 2005, e 10.735, de 11 de setembro de 2003.

3.2 Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)

O PNMPO, principal marco regulatório para as concessões de microcrédito no país, atualmente regulamentado pela Lei nº 13.636 (BRASIL, 2018), é destinado a microempreendedores populares, formais e informais com o objetivo de apoiar e financiar atividades produtivas de pequeno porte, com intuito de gerar trabalho e renda. Neste sentido, a referida Lei destaca que o microcrédito produtivo é o crédito concedido para financiamento das atividades produtivas, cuja metodologia será estabelecida em regulamento, observada a preferência do relacionamento direto com os empreendedores, admitido o uso de tecnologias digitais e eletrônicas que possam substituir o contato presencial (BRASIL, 2018).

O PNMPO está formatado através de um modelo no qual várias classes de instituições operadoras possam atuar de forma direta, junto aos empreendedores formais e informais, devendo as mesmas, estar habilitadas no MTE, para atuação com a respectiva metodologia de concessão. O programa faz uso de metodologia específica e por profissionais especializados. A estratégia é baseada no relacionamento direto com os empreendedores por meio de um agente de crédito de uma instituição de microcrédito habilitada ao PNMPO.

Nesta direção, a Lei destaca três aspectos na metodologia: a avaliação de riscos da operação, considerados a necessidade de crédito, o endividamento e a capacidade de pagamento de cada tomador; a análise de receitas e despesas do tomador; e o mecanismo de controle e acompanhamento diário do volume e da inadimplência das operações realizadas.

Com efeito, o PNMPO, apresenta uma definição do microempreendedor baseado nos critérios do porte da atividade e seu faturamento anual. Define os beneficiários do programa enquadrando as pessoas naturais e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas urbanas e rurais, organizadas de forma individual ou coletiva, com renda e receita bruta anuais de até R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais) (BRASIL, 2018).

Os atores que podem operar nas concessões de crédito, são: I - Caixa Econômica Federal; II - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES; III - bancos comerciais; IV - bancos de desenvolvimento; V - bancos múltiplos com carteira comercial; VI - cooperativas centrais de crédito; VII - cooperativas singulares de crédito; VIII - agências de fomento; IX - sociedade de crédito ao microempreendedor e à empresa de pequeno porte, e X - organizações da sociedade civil de interesse público, XI – agentes de crédito constituídos como pessoas jurídicas, nos termos da Classificação Brasileira de Ocupações (CBO); XII – fintechs, assim entendidas as sociedades que prestam serviços financeiros, inclusive operações de crédito, por meio de plataformas eletrônicas (BRASIL, 2018).

Para tanto de acordo com o PNMPO, as premissas abaixo devem ser atendidas de acordo com o programa:

O agente de crédito, profissional especializado a operar no programa, deverá manter contato no local onde é executada a atividade econômica ou em local de conveniência do tomador, e realizará análise socioeconômica do tomador e prestará orientação educativa sobre o planejamento do negócio para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;

O profissional especializado acompanhará a execução do contrato junto ao tomador, hipótese em que será admitido que os contratos posteriores à primeira concessão de crédito sejam feitos de forma não presencial. (BRASIL, 2017a, p. 1).

O PNMPO regulamenta a realização de levantamento socioeconômico e acompanhamento do negócio, por profissionais capacitados, no que concerne ao planejamento, administração e necessidade de capital, com vistas ao desenvolvimento do negócio. Enquanto o contrato de empréstimo estiver na fase de amortização, serão realizadas visitas de orientação e acompanhamento, buscando o crescimento sustentável do empreendimento.

Outro aspecto relevante e que o programa faz destaque são os itens que devem constar nos instrumentos contratuais entre as entidades autorizadas a operar no PNMPO e os beneficiários das linhas de créditos, a saber: as obrigações entre as partes, com estrita observância das normas do PNMPO e a taxa de juros a ser cobrada, bem como outras taxas e encargos que incidam sobre o financiamento.

As fontes de recursos disponibilizados pelo PNMPO são aquelas provenientes: I - do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT, nos termos estabelecidos na Lei nº 8.019, de 11 de abril de 1990; II - da parcela dos recursos de depósitos à vista destinados ao microcrédito, de que trata o art. 1º da Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003; III - do Orçamento Geral da União; IV - dos fundos constitucionais de financiamento do Norte, do Nordeste e do Centro-Oeste, de que trata a alínea "c" do inciso I do caput do art. 159 da Constituição; V - dos recursos destinados aos programas estaduais ou municipais de microcrédito produtivo orientado, e VI - de outras fontes alocadas para o PNMPO (BRASIL, 2018).

No que se refere às fontes de recursos oriundas do FAT e com a parcela de recursos à vista, o Decreto nº 6.607 (BRASIL, 2008), do Conselho Monetário Nacional, destaca quais instituições podem operar com tais fontes, a citar: I – Com recursos do FAT: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste, Banco do Amazônia e Banco Nacional de Desenvolvimento e Econômico – BNDES; II – Com a parcela dos recursos de depósito à vista: os bancos comerciais, os bancos múltiplos com carteira comercial, as cooperativas de crédito e a Caixa Econômica Federal.

Também é importante destacar a Resolução nº 3.422 (BRASIL, 2006a), do Conselho Monetário Nacional, que estabelece a exigibilidade de aplicação de percentual mínimo dos recursos dos depósitos à vista, captados pelas instituições financeiras em operações de MPO. Assim, todas as instituições financeiras captadoras desses depósitos, exceto cooperativas de crédito devem, obrigatoriamente, aplicar o percentual de 2% dos saldos captados em operações de microcrédito (BRASIL, 2006a).

A referida resolução destaca ainda que, a instituição financeira pode utilizar os recursos da aplicação obrigatória em seus próprios programas de microcrédito, caso a instituição não possua em sua estrutura de portfólio um produto de microcrédito, ela possui ainda a prerrogativa de transferir ou aplicar recurso em outra instituição que o faça, computando o valor em cumprimento de sua exigibilidade legal. Caso a instituição não cumpra tal exigibilidade, o recurso fica retido compulsoriamente pelo Banco Central, não podendo ser utilizado como fonte de recursos para outra finalidade.

Vale ressaltar que estão isentos das exigibilidades citadas, os depósitos captados por instituições financeiras públicas, estaduais ou federais, que sejam oriundas de entes federados, autarquias, sociedade de economia mista, entidades públicas municipais (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2006).

Nesta direção, também tem sido promovidos seminários anuais, com palestras, oficinas, discussão de gargalos e desafios do microcrédito no país. Outra forma de fomentar o setor é a publicação de chamadas públicas de parcerias através de editais de Projetos de Desenvolvimento Institucional (PDI). Nesses PDI's, são elencadas várias áreas entre treinamentos, recursos humanos, planos diretores de informática, etc. As instituições podem mandar projetos a fim de receber recursos através de convênios ou termos de parcerias, aumentando o volume de recurso disponível para operar o microcrédito (BRASIL, 2016).

O conjunto dos esforços resultou em avanços expressivos na inclusão financeira da população. Segundo o Banco Central do Brasil (BCB) (2012, p. 2), “todos os 5.565 municípios brasileiros contam com pelo menos um ponto de acesso a serviços financeiros e, de forma geral, o sistema financeiro está fisicamente mais próximo do cidadão.” Percebe-se que, ao longo dos anos, o Brasil vem construindo um cenário favorável ao desenvolvimento do microcrédito, uma vez que a implementação de uma legislação específica e o aprimoramento de tecnologias e inovações vêm contribuindo para a expansão do setor de microcrédito brasileiro, fato que diversos bancos públicos e privados já operam com o PNMPO. Vale ressaltar, que tal avanço ainda é muito pouco se comparado com os outros países da América Latina e do mundo, apontando para a adoção de medidas complementares.

4 MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: A ATUAÇÃO DOS BANCOS PÚBLICOS E PRIVADOS

Este capítulo objetiva relatar de forma breve a atuação dos bancos públicos e privados na concessão de microcrédito produtivo orientado. Apresenta-se de maneira mais sucinta a forma de atuação dos bancos públicos a citar: BNDES, BNB, CEF, Banco da Amazônia e no que se refere ao privado, destaque ao Banco Santander. De forma mais específica, referindo-se ao objeto de estudo desse trabalho, apresenta-se a estratégia do Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) do BB.

4.1 Bancos atuantes no Microcrédito Produtivo Orientado – Aspectos relevantes

Desde a criação do PNMPO, nota-se um avanço na quantidade de instituições financeiras atuantes no mercado de microcrédito a citar os bancos públicos e privados conforme evidenciado a seguir:

O BNDES, iniciou sua atuação como concesso de microcrédito em 1996, através do Programa de Crédito Produtivo Popular. Após a regulamentação do PNMPO, no ano de 2005, foi criado o Programa Microcrédito do BNDES, visando incentivar a geração de trabalho e renda entre os empreendedores de baixa renda, a disponibilização de recursos para o microcrédito produtivo orientado e o fornecimento de apoio técnico as instituições concesso (BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL, 2017).

O BNDES direciona recursos que são operados através de cooperativas de crédito, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP's, agências de fomento, bancos comerciais e de desenvolvimento. Essas instituições é que realizam as concessões aos empreendedores. De 2005 até o final de 2012, o

BNDES desembolsou cerca de 350 milhões de reais para operações de microcrédito, sendo 142 milhões de reais somente em 2012 (ROCHA, 2013).

Neste sentido, outra instituição financeira que opera com o programa de microcrédito é o BNB que, apoiado pelo Banco Mundial e pela organização Accion Internacional, criou o programa Crediamigo, em 1998, com operações de microcrédito direto ao proponente (SOUZA, 2011). Vale destacar que o BNB, é a instituição financeira com o maior volume de operações de microcrédito no Brasil e na América do Sul.

O programa Crediamigo faz parte do programa Crescer, uma estratégia de política de inclusão produtiva e financeira de população de baixa renda, e se consolidou por sua expressiva atuação na concessão de microcrédito proporcionando acompanhamento e orientação aos empreendedores, para melhor aplicação dos recursos emprestados, através de garantia de aval individual ou em grupos solidários (BANCO DO NORDESTE DO BRASIL, 2013).

Outro destaque deste programa do BNB, refere-se à realização de abertura de conta corrente para os beneficiários do referido programa, sem cobrança de tarifa de abertura e de manutenção de conta, contribuindo assim para a bancarização dos empreendedores de baixa renda. O Crediamigo possui vários reconhecimentos e prêmios internacionais, tendo recebido em 2008 o prêmio Excelência em Microfinanças, concedido pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Em 2012 o programa foi condecorado com a classificação “A” da instituição internacional Planet Rating. A avaliação efetuada analisou a gestão de vários indicadores econômicos e sociais do programa e os impactos alcançados (PLANET RATING, 2013).

Além das fontes de recursos tradicionais (depósitos à vista e recursos do FAT), o Crediamigo, do BNB, utiliza financiamentos do Banco Mundial e da *Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft*, uma organização da Alemanha, além de contar com recursos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e

do Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (SOUZA, 2011).

A Caixa Econômica Federal também é concessora de microcrédito produtivo orientado, atuando desde 2001. Além de fornecer recursos para OSCIP's e SCM's. Com o intuito de ampliar as concessões de microcrédito através do PNMPO, a CEF passou a atuar fortemente com o microcrédito no âmbito do Programa CRESCER. Neste sentido, o banco criou a empresa Caixa Crescer, que ao final de 2014 contava com 1593 agentes de microcrédito (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, 2015).

Segundo Pinto (2015, p. 52),

Através do CRESCER o volume de concessões foi ampliado: de dezembro de 2011 até dezembro de 2014 foram concedidas 1.889.415 operações, num valor total de quase 3,8 bilhões de reais. Somente em 2014 foram realizadas 671.783 novas contratações, representando R\$ 1,148 bilhões em valores de contratações.

A atuação do Banco da Amazônia teve início no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, em 2007, com a implantação do Programa Amazônia Florescer, no município de Ananindeua, cidade distante dezenove quilômetros de Belém (PA). O programa atingiu uma carteira de mais de vinte quatro mil clientes ativos em 2013, com contratos constituídos predominantemente utilizando a metodologia de concessões através de aval em grupo solidário (BANCO DA AMAZÔNIA, 2014).

A partir do Programa CRESCER, o programa Amazônia Florescer atingiu os percentuais de 71% e 92%, respectivamente, em 2013, na expansão de clientes e aplicação de recursos, comparando-se ao último balanço do banco, antes do lançamento do CRESCER. Até o final de 2013, o banco concedeu mais de 117 milhões de reais para quase noventa mil empreendedoras nas operações de microcrédito (BANCO DA AMAZÔNIA, 2014).

Em se tratando dos bancos privados, observa-se um volume pouco expressivo de participação do microcrédito quando comparados aos bancos

públicos. Tal fato, pode ser justificado devido aos bancos privados só operarem com recursos dos depósitos à vista, além da possibilidade dada pela Resolução nº 3.422 (BRASIL, 2006), de transferir ou aplicar recurso para outra instituição, caso não possua em sua estrutura de portfólio um produto de microcrédito, computando o valor em cumprimento de sua exigibilidade legal.

Neste sentido, dentre as instituições privadas que atuam neste segmento a que merece destaque é o Banco Santander, que desde, 2002, vem atuando nas concessões de microcrédito produtivo orientado, através da Santander microcrédito. A Santander Microcrédito é a maior organização privada de microcrédito do país, sendo que suas operações se iniciaram em 2002, através do Banco Real, posteriormente adquirido pelo Santander (RAMOS, 2013).

Vale ressaltar ainda, a participação do Banco Real que, em 2002, iniciou as concessões de microcrédito na comunidade de Heliópolis, na cidade de São Paulo. O programa teve o apoio da Acción International, com financiamento de setecentos e cinquenta mil dólares, sendo executado por treze agentes de crédito, residentes na própria comunidade. Com a aquisição do Banco Real pelo Banco Santander, a instituição passou a ser registrada como Santander Microcrédito, em 2010. Já no ano de 2013, o programa abrangia mais de seiscentos municípios em dez estados, com uma carteira de 121 mil clientes ativos, sendo a sua maioria na Região Nordeste (RAMOS, 2013).

4.2 A atuação do Banco do Brasil – breve histórico

O Banco do Brasil foi fundado em 12 de outubro de 1808, determinado por um alvará do príncipe regente D. João, após a chegada da família Real Portuguesa ao Brasil. Definiu-se então pela abertura de uma instituição responsável pela regulação e supervisão do sistema financeiro da época (BANCO DO BRASIL, 2008). Ao final da década de 1880, o BB passou a ser identificado como instituição de fomento

econômico e, com o fim da escravidão, surgiram as primeiras linhas de crédito, utilizadas no recrutamento de imigrantes europeus para assentamento em lavouras de café.

Com a proclamação da República em 1889 e a crise do fim da Monarquia, o BB passou a cooperar na gestão financeira, se destacando como agente saneador de finanças. Em 1883, foi aprovada a fusão do BB com o Banco da República dos Estados Unidos do Brasil, passando a chamar-se Banco da República do Brasil, quando em 1905, foi retirada a palavra República e teve origem a denominação “Banco do Brasil”, momento em que a União Federal assumiu o controle acionário e administrativo da instituição.

O BB é uma sociedade anônima de economia mista, com ações negociadas na Bolsa de Valores e controle acionário em poder da União, tendo propósito, valores e visão bem definidos:

Nosso propósito é estar próximo das pessoas e ajudar a preservar o que é importante para nossos clientes, acionistas, funcionários e toda a sociedade. Nossos Valores: Ética, Foco no Cliente, Inovação, Eficiência, Confiabilidade, Protagonismo e Espírito Público. Nossa Visão: Ser a empresa que proporciona a melhor experiência para a vida das pessoas e promover o desenvolvimento da sociedade de forma inovadora, eficiente e sustentável. (BANCO DO BRASIL, 2017b).

De acordo com o BCB, é a maior instituição financeira do país, tendo fechado o ano de 2016, com R\$ 1,437 trilhão em ativos, sendo seguido pelo Itaú Unibanco, com R\$ 1,331 trilhão em ativos. O critério adotado pelo BCB considera apenas as atividades efetivamente bancárias, deixando de fora negócios como os resultados oriundos da comercialização dos produtos de seguridade, a citar operações com seguro, previdência, capitalização. No entanto, considerando os resultados apresentados nos balanços contábeis destas instituições, os quais contemplam o resultado geral das instituições, a situação se inverte, com o Itaú Unibanco assumindo a liderança com um total de ativos de R\$ 1,425 trilhão, enquanto o BB encerrou o ano de 2016 com 1,401 trilhão em sua carteira de ativos (PINHEIRO, 2017).

O BB opera no Brasil e no exterior, atuando em diversos seguimentos, a saber: serviços bancários, seguridade, mercado de capitais, administração de recurso de terceiros, cartões, franquias de atendimento no exterior. Conta com uma rede de cerca de 64.149 pontos de atendimento entre agências, postos de atendimento, correspondente bancário Mais BB, banco postal e redes compartilhadas (Lotéricas – CEF, Banco 24h e terminais de auto atendimento – Banco de Brasília e CEF), além de um quadro de 99.305 funcionários, para atender um total de 65.777 clientes, pessoas físicas e jurídicas (BANCO DO BRASIL, 2017c).

Nesta direção, o BB tem buscado implementar iniciativas voltadas para o desenvolvimento sustentável e a redução das desigualdades sociais. Desde as décadas de 1970 e 1980, já havia criado e implementado programas para a pesquisa científica, para o desenvolvimento comunitário e para o fortalecimento de micro e pequenas empresas. O BB adota uma política empresarial de responsabilidade socioambiental, que propõe incorporar os princípios balizadores do desenvolvimento sustentável no planejamento de suas atividades, negócios e práticas administrativas, envolvendo os seus públicos de relacionamento. Para o Banco do Brasil (2017d, online):

A postura de responsabilidade socioambiental do BB, tem como premissa a crença na viabilidade de se conciliar o atendimento aos interesses dos seus acionistas com o desenvolvimento de negócios social e ambientalmente sustentáveis, mediante o estabelecimento de relações eticamente responsáveis com seus diversos públicos de interesse, interna e externa. Vai além, acredita que esta postura contribua para o desenvolvimento de um novo sistema de valores para a sociedade que tenha como referencial maior o respeito à vida humana e ao meio ambiente, condição indispensável à sustentabilidade da própria humanidade.

É notório, que as demandas contemporâneas da sociedade pedem produtos e serviços voltados especificamente para as questões sociais e ambientais, e tem imposto às organizações a instituição de mecanismos que avaliem os possíveis impactos à sociedade e ao ambiente decorrentes de suas atividades. Nenhuma empresa está fora desse alvo, muito menos as instituições financeiras que devem administrar, com vigilância cada vez mais apurada, os riscos diretos e indiretos,

intrínsecos à natureza de sua atividade fim. Há de se considerar ainda que o BB é parceiro do governo federal, que busca por meio de políticas públicas estruturais e de combate à fome enfrentar as causas da exclusão social e a promoção do desenvolvimento sustentável.

Os negócios sociais têm sido iniciativas economicamente rentáveis que buscam soluções para problemas sociais, utilizando-se de mecanismos de mercado, com o objetivo de resolver desigualdades socioeconômicas, de forma sustentável, garantindo renda, inclusão produtiva e acesso a serviços públicos. Nesta direção, no que diz respeito ao microcrédito produtivo orientado, o BB tem sido historicamente um grande parceiro dos empreendedores informais, das micro e pequenas empresas (MPE) e dos empreendedores individuais (EI). A atuação do BB no MPO objetiva ampliar e qualificar a oferta de crédito aos empreendedores, estimulando a criação e o fortalecimento de pequenos negócios.

Ao lançar o Microcrédito Produtivo Orientado, em 2011, o BB assumiu o desafio de oferecer alternativas financeiras para a parcela da população não bancarizada, objetivando a valorização da cultura empreendedora no país, o estímulo a sustentabilidade presente e a permanência dos empreendimentos. Para tanto, promove a inclusão produtiva, o uso responsável de crédito, o desenvolvimento e a formalização dos empreendedores, bem como criação de soluções adequadas de microfinanças e orientação financeira.

Para o Banco do Brasil (2008), o estímulo do MPO para a inclusão social e a transformação econômica apresenta vários aspectos: geração de renda para o empreendimento e sua família, sustentabilidade de curto e longo prazo dos empreendimentos, rentabilidade dos negócios sociais do banco, redução da pobreza e desenvolvimento socioeconômico do segmento de micro e pequenas empresas do país.

Em 2011, o BB, iniciou a atuação direta no MPO, por meio da rede de agências, de forma alinhada ao Programa CRESCER do governo federal e em

consonância com a PNMPO, Lei nº 11.110 (BRASIL, 2005). Em maio de 2012, foi criado um grupo de trabalho para estudar um modelo de atuação perene para o MPO, concluindo a integração de ações entre agências BB, parcerias operacionais firmadas com instituições de microfinanças.

Ainda em outubro de 2012, foi definida a Estratégia de Crédito e Negócios Sociais, como direcionamento do banco para se posicionar no mercado de microcrédito. Tal estratégia tinha como objetivo atingir a marca de 500 mil beneficiários em dezembro/2013 e 900 mil em dezembro/2014, garantindo ao BB participação de destaque na carteira de MPO.

Em maio de 2013, a Lei 11.110 (BRASIL, 2005) sofreu alterações, permitindo que os bancos oficiais atuassem por meio de parcerias com empresas das quais o banco participasse como acionista. Em setembro deste mesmo ano, houve o lançamento de novas linhas de crédito do MPO e em dezembro/2013, o Conselho de Administração aprovou a estruturação de parceria estratégica para atuação no MPO.

Em julho de 2014, o BB iniciou a implantação de nova etapa de modelo de atuação de microfinanças, promovendo a contratação de jovens aprendizes com idade entre 18 e 24 anos para atuar na função de agente de microcrédito. Já em Dezembro deste mesmo ano, o BB alcançou 1,6 milhões de beneficiários atendidos no microcrédito, totalizando R\$ 4,5 bilhões de desembolso acumulado e cerca de 728 mil clientes ativos (BANCO DO BRASIL, 2017e).

A partir de outubro/2014, houve a autorização pelos órgãos reguladores para o BB iniciar as atividades com empresas parceiras atuantes no mercado de microcrédito, permanecendo o banco com as definições de estratégia, metodologia e sistema de gestão das operações.

Em janeiro de 2015, o BB iniciou o projeto piloto em parceria estratégica com a empresa Movera, instituição privada, que faz parte do grupo Elo participações S.A, integrante do conglomerado Banco do Brasil S.A e Banco Bradesco S.A, a qual atua

na área de microfinanças, com agentes de microcrédito treinados para prestar serviços de contratação, orientação e acompanhamento de operações, de forma qualificada e com estreito controle de adimplência, conferindo maior eficiência ao Banco do Brasil na sua atuação com estratégia MPO.

Neste sentido, de acordo com o piloto, a Movera passou a atuar no acompanhamento, gestão da adimplência e recontração de parte das operações de MPO originalmente contratadas nas agências. Para os demais produtos e serviços já contratados por estes clientes junto ao BB, o relacionamento negocial continuou estabelecido junto a sua agência de origem. Após finalizado o piloto, a atuação da parceria estratégica foi avaliada e aprovada pelo BB e estendida gradativamente para todo o país.

Atualmente a negociação do MPO do BB é totalmente gerenciada pela empresa Movera, desde a contratação, acompanhamento, recontração, orientação e acompanhamento de todas as operações. Neste sentido, o empreendedor conta com o acompanhamento de um dos agentes de microcrédito da Movera, especialmente treinado para orientar a empresa, visando o crescimento sustentável dos negócios. O Agente vai até o local da atividade produtiva, garantindo praticidade e atendimento personalizado, sendo a linha de crédito disponibilizada pelo Banco do Brasil.

4.3 O avanço das concessões de microcrédito nos últimos anos

Como já citado anteriormente, o marco legal do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado tem contribuído para o aumento das concessões de microcrédito no Brasil, uma vez que, desde o ano de 2005, com o início da vigência da Lei nº 11.110 (BRASIL, 2005), tem-se observado um crescimento tanto na quantidade de operações concedidas quanto nos montantes emprestados.

A tabela 01 retrata a evolução das operações de MPO (2005-2015), de acordo com o Relatório Gerencial do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado do MTE, no que se refere a quantidade de operações contratadas, valores totais concedidos, valor médio por operação e quantidade de clientes atendidos. Vale ressaltar que os dados apresentados referem-se ao ano de 2005, ano da criação do PNMPO até o ano de 2015, último relatório disponibilizado pelo Sistema de Informações Gerenciais do PNMPO (SIMPO), no site do MTE.

Neste contexto, verifica-se o crescimento, ano a ano, tanto no que se refere à quantidade de operações contratadas, quanto aos valores concedidos, exceto entre os anos de 2013 e 2014, quando estes números ficaram praticamente estáveis, sofrendo uma pequena variação negativa da ordem de 0,80% na quantidade de operações contratadas, porém mantendo-se crescente no montante liberado, com um aumento no valor médio por operação. Outro ponto a ser destacado é que o valor médio por operação tem se mantido em valores baixos, preservando uma das principais características do MPO que é a concessão de empréstimo de valores adequados ao porte e à capacidade de pagamento dos microempreendedores, com renovações sucessivas à cada liquidação.

Segundo o relatório do SIMPO referente ao terceiro trimestre de 2015, desde a implantação do PNMPO foram realizadas mais de 28,95 milhões de operações de microcrédito, atendendo mais de 26,86 milhões de clientes, com um volume concedido superior a R\$ 50 bilhões. Em setembro/2015, o saldo da carteira de crédito ativa, que representa o saldo a receber dos valores emprestados, era de R\$ 5.603.660.487,15 (cinco bilhões seiscientos e três milhões seiscientos e sessenta mil quatrocentos e oitenta e sete reais e quinze centavos). Tal cifra reflete a capacidade de colocação do microcrédito no âmbito das operações realizadas pelas entidades habilitadas (BRASIL, 2015).

Tabela 01 – Expansão de operações de MPO – 2005 a 2015

Ano	Quantidade de Operações Realizadas	Varição Anual (Operações)	Valores Concedidos (em R\$)	Ticket médio por operação (em R\$)	Quantidade de Clientes Atendidos
2005	632.106		602.340.000,00	952,91	**
2006	828.847	31,12%	831.815.600,78	1.003,58	**
2007	963.459	16,24%	1.099.702.439,54	1.141,41	**
2008	1.280.680	32,93%	1.825.147.592,77	1.425,14	1.430.097
2009	1.620.656	26,55%	2.323.599.790,69	1.433,74	1.654.186
2010	1.966.718	21,35%	2.998.623.914,48	1.524,68	2.071.607
2011	2.576.559	31,01%	4.098.289.416,62	1.590,61	2.674.157
2012	3.814.781	48,06%	6.504.785.890,40	1.705,15	3.953.406
2013	5.713.091	49,76%	10.162.675.000,69	1.778,84	5.664.941
2014	5.667.287	-0,80%	11.646.316.132,59	2.055,01	5.552.080
2015 (Jan./Set.)	3.885.941	*	8.330.940.986,69	2.143,87	3.867.850
TOTAL	28.950.125		50.424.236.765,25		26.868.324

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do MTE (BRASIL, 2015).

* Não foi apurada a variação percentual devido à informação de 2015 não se referir ao ano completo;

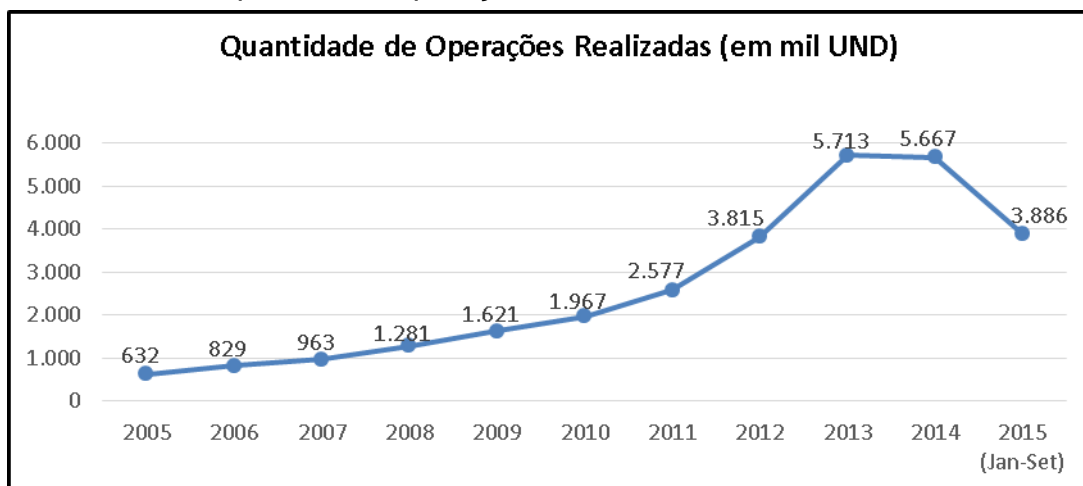
** Dados não fornecidos pelo MTE para esses três anos.

Neste sentido, a carteira de clientes ativos ao final de terceiro trimestre de 2015, estava composta por 62,13% de mulheres e 37,87% de homens, apontando as mulheres como principal perfil do público atendido. Afirma-se ainda que um volume expressivo destes clientes atuam na informalidade, correspondendo a 95,55% dos clientes, enquanto apenas 4,45% possuíam condição jurídica formalizada.

O relatório demonstra ainda, que há uma concentração de clientes que atuam na atividade de comércio, correspondendo a 63,64% da carteira ativa no mesmo período, seguido por outras atividades diversas (28,62%), serviços (5,89%), indústrias (1,68%) e agricultura (0,17%). Devido à grande concentração de contratação de operações para a atividade comercial, a maior parte destas operações foi concedida para composição ou recomposição de capital de giro,

correspondendo a 82,72%, enquanto 11,65% foram para investimento e 5,62% mistas (capital de giro e investimento). Os Gráficos 01 e 02 demonstram, respectivamente, a evolução de recursos contratados desde a implementação do PNMPO.

Gráfico 01 – Expansão de operações de MPO – 2005 a 2015



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados MTE (BRASIL, 2015).

* O valor referente ao ano de 2015 contempla apenas os três primeiros trimestres do ano, não sendo utilizado, como parâmetro de análise comparativa com os demais anos.

Gráfico 02 – Expansão de Valores concedidos em MPO – 2005 a 2015



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados MTE (BRASIL, 2015).

* O valor referente ao ano de 2015 contempla apenas os três primeiros trimestres do ano, não sendo utilizado, como parâmetro de análise comparativa com os demais anos.

O Gráfico 01 demonstra o crescimento das operações de microcrédito no Brasil, no período de 2005 a 2015, em termos quantitativos de operações contratadas. Já o Gráfico 02, evidencia o mesmo dado, porém em termos monetários.

Observando a Tabela 01, os Gráficos 01 e 02, percebe-se que há um crescimento constante nas contratações do microcrédito produtivo orientado, no entanto, a curva de crescimento nos gráficos se torna mais acentuada a partir do ano de 2011, período em que houve a criação do Programa Crescer, um programa do governo federal que opera no âmbito do PNMPO. Esta nova regulamentação proporcionou um aumento no teto das operações de MPO para R\$ 15.000,00 (quinze mil reais), com prazo de pagamento de até 36 meses e taxa de juros de 5% ao ano, bem como promoveu um aumento da atuação das grandes instituições financeiras públicas, como o BB, a CEF, o BNB e o Banco da Amazônia, na concessão da linha de crédito.

A Tabela 02 apresenta os valores executados pelas principais instituições financeiras públicas e demais instituições na concessão de operações de MPO, no período de 2012 a 2015, de acordo com o relatório do SIMPO referente ao terceiro trimestre de 2015.

Tabela 02 – Concessão de operações de MPO por instituição – 2012 a 2015

(continua)

Instituição	Ano	Valores Concedidos (em R\$)	Quant. de Operações Realizadas	Valores Totais Concedidos (em R\$)	Participação (%)
Banco da Amazônia	2012	32.212.370,64	5.707	221.842.461,69	0,61%
	2013	62.835.982,58	9.591		
	2014	68.854.861,24	10.853		
	2015	57.939.247,23	11.573		
BNB	2012	4.320.193.964,71	2.844.021	23.117.580.350,63	63,09%
	2013	5.760.056.470,05	3.413.430		
	2014	7.124.844.459,31	3.871.908		
	2015	5.912.485.456,56	3.048.572		

Tabela 02 – Concessão de operações de MPO por instituição – 2012 a 2015

(conclusão)

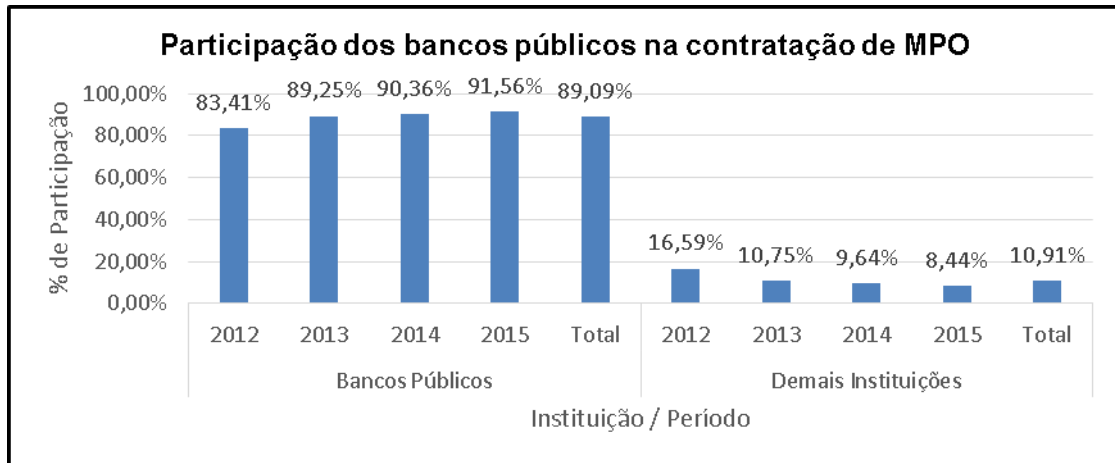
Instituição	Ano	Valores Concedidos (em R\$)	Quant. de Operações Realizadas	Valores Totais Concedidos (em R\$)	Participação (%)
CEF	2012	310.142.384,26	127.078	4.101.815.722,35	11,19%
	2013	1.923.949.862,65	957.011		
	2014	1.147.855.099,23	671.783		
	2015	719.868.376,21	284.394		
BB	2012	763.040.491,43	537.841	5.206.174.840,43	14,21%
	2013	1.323.225.874,00	1.094.144		
	2014	2.182.134.022,00	883.046		
	2015	937.774.453,00	408.354		
OSCIP's	2012	539.103.953,02	158.451	1.560.077.367,67	4,26%
	2013	507.791.482,00	127.203		4,26%
	2014	314.966.341,54	87.096		4,26%
	2015	198.215.591,11	48.207		4,26%
Outras	2012	540.092.726,34	141.683	2.437.227.267,60	6,65%
	2013	584.815.329,41	111.712		
	2014	807.661.349,27	142.601		
	2015	504.657.862,58	84.841		
TOTAL		36.644.718.010,37	19.081.100	36.644.718.010,37	100%

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados MTE (BRASIL, 2015).

Conforme pode-se observar na Tabela 02, as instituições financeiras públicas são responsáveis pela maior parte nas concessões de microcrédito no âmbito do PNMPO. Nota-se ainda um aumento mais expressivo nestes volumes nos períodos de 2012 para 2013 e 2013 para 2014, tendo em vista que, apesar do Programa Crescer ter sido lançado desde o ano de 2011, as instituições financeiras demandaram alguns meses para adequar seus sistemas e treinar suas equipes para a prospecção proativa e uso de metodologia específica (PINTO, 2015).

Os Gráficos 03 e 04 apresentam a evolução da participação das instituições concessionárias de MPO em relação ao montante total de microcrédito concedido no âmbito do PNMPO, no período de 2012 a 2015, de acordo com o relatório do SIMPO referente ao terceiro trimestre de 2015, com destaque para os bancos públicos.

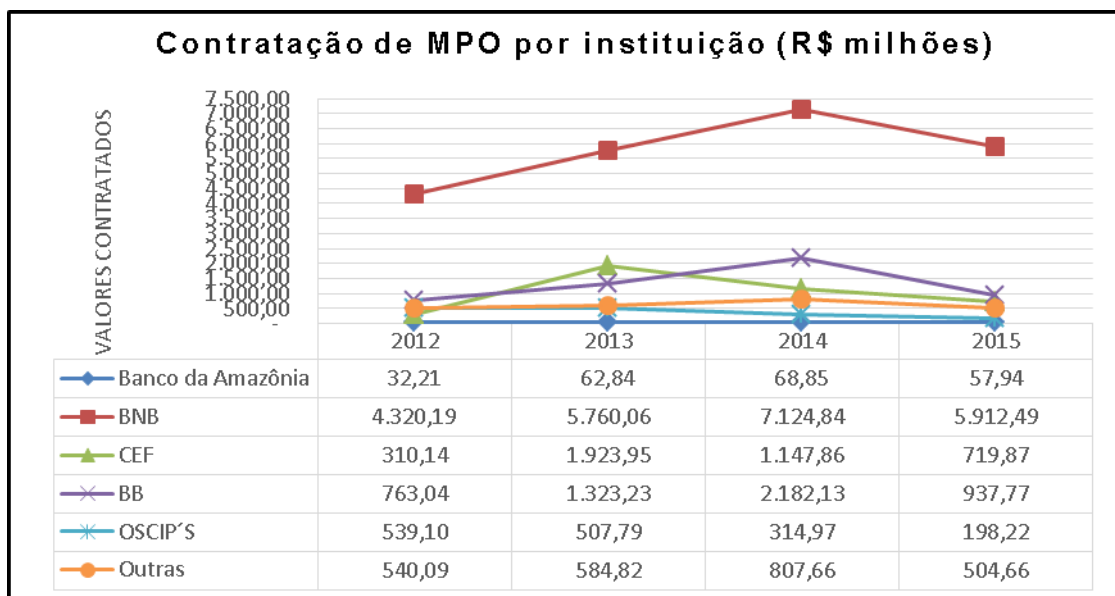
Gráfico 03 – Participação dos bancos públicos na contratação de MPO – 2012 a 2015



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados MTE (BRASIL, 2015).

* O valor referente ao ano de 2015 contempla apenas os três primeiros trimestres do ano, não sendo utilizado, portanto, como parâmetro de análise comparativa com os demais anos.

Gráfico 04 – Contratação de MPO por instituição de crédito – 2005 a 2015



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados MTE (BRASIL, 2015).

* O valor referente ao ano de 2015 contempla apenas os três primeiros trimestres do ano, não sendo utilizado, portanto, como parâmetro de análise comparativa com os demais anos.

O Gráfico 04 traz o desdobramento da evolução das principais instituições financeiras públicas responsáveis pela concessão de microcrédito no país – BNB, CEF, BB e BASA, bem como o resultado agrupado das demais instituições. Neste sentido, merece destaque o BNB por ser a instituição mais tradicional e pioneira nesta modalidade de crédito, sendo responsável por 63,09% de toda a contratação de MPO no período de 2012 a 2015 aqui apresentado. Vale ressaltar ainda que, no terceiro trimestre de 2015, 75,39% do total de microcrédito concedido no país beneficiou usuários na Região Nordeste do Brasil, fato justificado pela forte atuação do BNB naquela região (BRASIL, 2015).

No que se refere ao BB, objeto de estudo deste trabalho, observa-se um incremento considerável no montante de crédito de MPO no período apresentado, aumentando em 73% o volume concedido de 2012 para 2013 e em 65% de 2013 para 2014, assumindo o segundo lugar na liberação de crédito com a participação de 14,21% no período de 2012 a 2015 (BRASIL, 2015).

Neste sentido, observa-se que os bancos públicos têm assumido papel fundamental na execução do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. No entanto, faz-se necessário verificar se esse aumento quantitativo no volume de concessão de MPO tem se refletido em geração de emprego e renda, redução da pobreza e melhoria da qualidade de vida dos beneficiários pois, segundo Pinho (2004), o microcrédito ainda apresenta alguns desafios a serem vencidos no Brasil, a exemplo de capacitação para agentes, instrutores e entidades concessionárias bem como necessidade de desburocratização das linhas de crédito.

5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo traz considerações acerca das ações desenvolvidas neste estudo, com o propósito de alcançar os objetivos da pesquisa. Para tanto, inicialmente evidencia-se a caracterização do estudo e as correntes metodológicas que o norteiam, trazendo considerações acerca das mesmas. Em seguida, apresenta-se informações referente ao estudo de caso escolhido, local do estudo, universo e amostra da pesquisa. Neste capítulo também são explicitados os instrumentos utilizados na coleta de dados, bem como a forma que estes foram analisados.

5.1 Caracterização do estudo

Trata-se de um estudo de natureza aplicada e objetivo exploratório, em que utilizou-se em suas abordagens o método qualitativo. Com efeito, o estudo é classificado como exploratório, por fundamentar uma discussão na área de políticas públicas, voltada para o Microcrédito Produtivo Orientado. Possui natureza aplicada por apresentar, a partir de uma investigação contribuições que visam melhorias na aplicação das estratégias do microcrédito orientado em consonância com o PNMPO. Para Gil (2010), este tipo de pesquisa se aplica ao estudo, uma vez que apresenta muitos pontos de contato com a pesquisa pura e tem como característica fundamental o interesse na aplicação, utilização e consequências práticas dos conhecimentos descobertos pelo pesquisador.

Apresenta uma abordagem qualitativa por centrar diversos aspectos que circunscrevem a realidade do microcrédito orientado no Brasil, de modo a construir uma análise do fenômeno estudado, sem requerer o uso de técnicas estatísticas. De acordo com Bogdan e Biklen (1994), o investigador qualitativo utiliza-se, da coleta dos dados, da análise e do processo de escrita; privilegiam os significados e como

os participantes dão sentido as suas vidas, e o modo como interpretam as suas experiências e o mundo social em que vivem.

Quanto aos meios metodológicos utilizou-se da pesquisa bibliográfica e documental, de forma a examinar os estudos e debates existentes sobre o assunto, permitindo ao pesquisador fundamentar uma contextualização literária da temática. A pesquisa bibliográfica ou de fontes secundárias é a que, especificamente, interessa a este trabalho, por tratar de levantamento de bibliografia já publicada, em forma de livros, revistas, publicações avulsas e imprensa escrita (LAKATOS; MARCONI, 2009).

Escolheu-se também o estudo de caso, como percurso metodológico para interpretar o fenômeno a ser observado, já caracterizados na definição do problema e em seguida prosseguir com a compreensão e análise de seu significado. De acordo com Yin (2005, p. 75), “o estudo de caso é um estudo empírico que investiga um fenômeno atual dentro do seu contexto de realidade, quando as fronteiras entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidas e no qual são utilizadas várias fontes de evidência.”

5.2 Local, universo e amostra da pesquisa

Realizou-se um estudo de caso com os envolvidos no programa do microcrédito orientado do Banco do Brasil (agentes de crédito e beneficiários). Apesar do programa do microcrédito estar disponível para todo o território brasileiro, escolheu-se uma amostra composta pelos agentes e beneficiários da estratégia do microcrédito orientado do Banco do Brasil no município de Feira de Santana – BA, com intuito de coletar informações que respondam ao problema chave da pesquisa.

A escolha do município deveu-se ao mesmo ser um dos pioneiros no interior da Bahia na concessão de microcrédito, com a implantação do CEAPE, em 1994, tendo como objetivo contribuir para o desenvolvimento dos microempreendedores

da região. Outro fator determinante para a escolha do local do estudo foi a necessidade percebida pelo pesquisador de se observar mais atentamente a aplicação de um programa nacional de tamanha relevância, através de um estudo da estratégia MPO em uma instituição financeira autorizada a operar no programa e localizada em uma região onde tem o comércio se destaca como atividade econômica. O município de Feira de Santana – BA, localizado a 108 quilômetros da capital do Estado (Salvador – BA), é considerado o maior do interior nordestino e o segundo mais populoso do estado da Bahia. Sua população, recenseada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 2010, foi de 627.477 (seiscentos e vinte e sete mil e quatrocentos e setenta e sete) habitantes) e apresenta uma densidade demográfica de 416,03 (hab/km²), em que 90% da população concentra-se na zona urbana (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2017).

O município é o principal centro urbano, político, educacional, tecnológico, econômico, imobiliário, industrial, financeiro, administrativo, cultural e comercial do interior da Bahia e um dos principais do Nordeste, exercendo influência sobre centenas de municípios do estado. Além de ser a maior cidade, é também a principal e mais influente do interior da região Nordeste, se destacando por possuir um importante centro industrial e comercial do Brasil, com um grande poder de compra e um forte comércio

Nos últimos anos a cidade tem mostrado um elevado crescimento, com um destaque no PIB municipal. Representa o 69º produto interno bruto (PIB) municipal da nação, o terceiro maior na Bahia e o maior do interior do Nordeste, com uma geração de 11.961.846 bilhões de reais, tendo o comércio como o segmento econômico de maior importância na geração de emprego e renda do município (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2017).

Neste sentido, a população em estudo constituiu-se de 221 beneficiários que tiveram créditos concedidos e finalizados entre o período de julho/2016 a junho/2017 no programa de MPO do BB no município de Feira de Santana – BA. O recorte

temporal deveu-se à data em que a empresa prestadora de serviços começou a atuar em Feira de Santana – BA de forma mais centralizadora do programa, possuindo controles mais precisos dos créditos concedidos e finalizados. Outro aspecto a ser esclarecido com relação ao recorte temporal é que este deveu-se ao prazo de liquidação das operações, que finda em no máximo 12 meses e o pesquisador necessitar analisar os créditos concedidos e finalizados para responder o problema da pesquisa.

Tais dados foram fornecidos pela unidade da empresa Movera do município de Feira de Santana – BA, a qual opera o programa MPO do BB. Realizou-se duas visitas à mesma nos meses de setembro e outubro do ano de 2017, com o objetivo de conhecer todo o processo de concessão e monitoramento do programa, bem como obter informações sobre o universo da pesquisa e coletar os relatórios gerenciais. A escolha da amostra adotou os critérios a seguir:

A amostra correspondeu a 81 beneficiários da população acima citada, escolhidas aleatoriamente, pois o pesquisador teve dificuldade na localização de toda a população em estudo. Utilizou-se assim, a fórmula de Richardson (1989, p. 116), demonstrada a seguir, em que o nível de confiança utilizado foi de 95%, considerado como curva normal nas pesquisas sociais. Foi aplicado o erro de estimação de 6%, considerando que, na pesquisa social, não se aceita o erro de estimação superior a 6%.

n = tamanho da amostra

p = 4 (proporção estimada das características pesquisadas no universo)

q = 96 (100-p)

N = 221 (tamanho da população)

e^2 = 6 (erro de estimação permitido)

δ^2 = 2 (nível de confiança, equivalente a 95%, escolhido em números de desvios)

$$n = \frac{\sigma^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N - 1) \sigma^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{2^2 \cdot 4.96 \cdot 221}{6^2 \cdot (221 - 1) + 2^2 \cdot 4.96}$$

$$n = \frac{169.728}{2.088}$$

$$n \cong 81$$

Quanto aos agentes de crédito, selecionou-se 7 (sete) agentes de créditos, funcionários da empresa Movera, correspondente a 100% da população desta categoria, atuantes no programa de microcrédito, quando da data da coleta de dados.

5.3 Instrumentos para a coleta de dados

Utilizou-se duas técnicas para a coleta de dados, uma voltada para os agentes de crédito e outra a ser aplicada à amostra dos beneficiários do programa. A coleta de dados ocorreu no mês de dezembro/2017, conforme descritos a seguir:

Com o objetivo de identificar o nível de conhecimento dos agentes de crédito acerca do PNMPO e de como se faz a operacionalização da estratégia MPO do Banco do Brasil, utilizou-se a técnica da entrevista semiestruturada com os sete agentes atuantes no programa na data da coleta de dados, cujo roteiro encontra-se disponível no Apêndice A deste trabalho. Vale ressaltar, que devido à alta rotatividade dos agentes de crédito no programa em estudo, os entrevistados não foram, necessariamente, os mesmos responsáveis pela concessão dos créditos

analisados na amostra, fato que, pelo objetivo proposto, não prejudica o resultado da análise.

Segundo Silva (2003), a entrevista é uma comunicação verbal entre duas ou mais pessoas, com grau de estruturação previamente definido. Excelente instrumento de pesquisa, largamente usada no mundo das organizações, com diversas finalidades. Uma entrevista pode ter como objetivos averiguar fatos ou fenômenos; sua eficácia passa pela competência e preparo do entrevistador.

Com o objetivo de conhecer o perfil dos beneficiários atendidos, bem como seu nível de satisfação com o programa e o resultado deste em consonância com as diretrizes do PNMPO, aplicou-se um questionário composto por quatorze questões abertas e fechadas, aos beneficiários selecionados na amostra, o qual encontra-se disponível no Apêndice B deste trabalho. Seguindo ainda os estudos de Silva (2003, p. 66), “o questionário se aplica a este tipo de pesquisa pois este é um conjunto ordenado e consistente de perguntas a respeito de variáveis e situações que se deseja medir ou descrever.”

Inicialmente, aplicou-se um pré teste a dois beneficiários com a intenção de identificar possíveis falhas na compreensão das questões e o tempo para resposta e, em seguida, definiu-se o questionário ajustado às necessidades da pesquisa sendo aplicado a toda amostra selecionada.

Outro instrumento de coleta de dados utilizado no estudo, contribuindo também para a análise de dados, foram os relatórios gerenciais dos créditos concedidos aos beneficiários do programa, correspondentes ao recorte temporal da pesquisa. Assim, com o objetivo de verificar a conformidade da estratégia do MPO do Banco do Brasil com as diretrizes do PNMPO, selecionou-se os relatórios gerenciais de concessão e monitoramento dos créditos concedidos e finalizados no período de julho/2016 a junho/2017, também fornecidos pela empresa Movera.

5.4 Análise de dados

Utilizou-se da análise de conteúdo dos dados coletados nos instrumentos de pesquisa citados (entrevista, questionário e relatórios), bem como do diálogo estabelecido com os autores nos capítulos de revisão literária, para a construção do capítulo 6 deste estudo. Tal análise se propõe a discutir o problema de pesquisa e atingir os objetivos delineados.

Quanto aos procedimentos de análise das respostas obtidas com os dados coletados nos instrumentos utilizados (questionário e entrevista), inicialmente foi realizada uma primeira leitura dos textos produzidos pelos informantes (beneficiários e agentes de crédito), o que segundo Bardin (2011), é chamada de leitura flutuante. A partir dessa primeira leitura, foi possível transformar intuições em hipóteses a serem validadas ou não pelas etapas consecutivas. Assim, procedeu-se ao cruzamento das respostas versando sobre o objeto de verificar se os créditos concedidos pela estratégia MPO do Banco do Brasil estariam ou não de acordo com as diretrizes do PNMPO. Após o cruzamento das informações obtidas e analisadas, foram apresentadas as contribuições da pesquisa descritas no capítulo 6 deste trabalho.

Neste sentido, entende-se que esse tipo de análise se adéqua muito bem aos objetivos da pesquisa uma vez que as opções metodológicas de análise permitem identificar as concepções subjacentes às etapas da pesquisa e aos resultados a que se pretende chegar. Assim, o pesquisador é um observador imparcial, na busca de uma construção de resultados em análise de conteúdo, calcadas nas noções de objetividade e neutralidade. A busca das respostas para atender ao problema de pesquisa é o que realmente se pretende descobrir, a significação profunda que preexiste à pergunta, entendendo de que as respostas dos beneficiários e agentes de crédito equivalem a uma informação com valor de verdade.

Bardin (2011), se refere à análise de conteúdo como um conjunto de instrumentos metodológicos que se aperfeiçoa constantemente e que se aplica a

discursos diversificados. Com efeito, este tipo de análise se aplica muito bem a este estudo, uma vez que a análise de conteúdo, é aqui aplicada como um conjunto de técnicas visando obter, por procedimentos sistemáticos, as percepções dos beneficiários e agentes de crédito acerca da estratégia MPO do Banco do Brasil, o que permitiu inferir conhecimentos relativos à temática estudada para apresentar os resultados da pesquisa.

6 MPO: A ESTRATÉGIA DO BANCO DO BRASIL NO MUNICÍPIO DE FEIRA DE SANTANA – BA

A fim de alcançar os objetivos do estudo, este capítulo propõe-se a apresentar os dados do estudo de caso realizado no Município de Feira de Santana através da análise da estratégia do Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Brasil. Assim, apresenta-se os dados coletados nos instrumentos de pesquisa, já caracterizados na metodologia e, em seguida, evidencia-se a análise dos dados e contribuições para o estudo.

6.1 Caracterização da estratégia MPO do Banco do Brasil

A estratégia de MPO do Banco do Brasil teve início em 2011, em atendimento ao Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado e, até o final do ano de 2014, as contratações da linha de crédito eram operacionalizadas integralmente pela própria rede de agências do banco. A partir de 2015, teve início a parceria com a empresa Movera, a qual passou a assumir, gradativamente, todo o processo de concessão de MPO do BB (BANCO DO BRASIL, 2017e).

A Movera foi fundada em 2015, tendo como um de seus principais objetivos empresariais atuar como parceira do Banco do Brasil na execução da sua estratégia de MPO. A Movera tem definido como missão ser parceira dos empreendedores no desenvolvimento sustentável de suas atividades oferecendo soluções e orientações de microfinanças. Sua visão é ser referência no mercado de microfinanças e prestar um serviço de excelência no relacionamento com clientes e colaboradores, contribuindo para o desenvolvimento da sociedade. Em seu planejamento estratégico, destaca-se ainda seus valores, a saber: integridade, excelência em gente, paixão por servir e pertencer, crescer com resultado, criatividade com simplicidade e compromisso com a sociedade (MOVERA, 2017).

Atuando no mercado de microcrédito desde a sua fundação, a Movera tem sua sede no município de Barueri/SP e conta hoje com uma rede de unidades operacionais que atende 26 municípios nos estados da Bahia, Ceará, Distrito Federal, Maranhão, Minas Gerais, Pará, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Paraná, Rio Grande do Norte, Sergipe e São Paulo.

A Movera iniciou sua atuação no município de Feira de Santana – BA em Julho/2016 e, atualmente, é responsável pela condução de todo o processo de prospecção e operacionalização para a concessão das linhas de Microcrédito Produtivo Orientado do BB no município.

A Movera não possui linhas de crédito ou fonte de recursos próprios para concessão de crédito. Sua atuação se dá exclusivamente de acordo com os requisitos e recursos estabelecidos pelo programa de MPO do BB, especialmente no que se refere a modalidades, público alvo, metodologia e linhas de crédito, os quais são aspectos analisados na concessão do microcrédito. Assim, observa-se que todo o processo de análise e concessão de crédito é feito pelo BB, através do seu Centro de Suporte Operacional (CSO).

Neste sentido, vale destacar que o BB monitora a atuação da Movera em tempo real, através de seus sistemas, que são interligados, avaliando a quantidade e o montante de operações contratadas, a qualidade dos cadastros dos proponentes, o nível de inadimplência, bem como o alcance das metas propostas para cada unidade. Outro ponto de acompanhamento é uma avaliação de desempenho que é realizada semestralmente nas unidades da MOVERA, entre seus supervisores e agentes de crédito, que avalia os resultados obtidos pelas unidades, bem como a qualidade dos seus processos. Essa avaliação de desempenho é repassada ao BB que utiliza essa informação para acompanhar e propor possíveis melhorias e adequações ao processo.

No que se refere às modalidades de crédito, existem duas categorias: a concessão de crédito individual e a concessão por grupo solidário. Na modalidade

individual, o crédito é concedido para uma pessoa física ou jurídica, com disponibilização de recursos para investimento ou capital de giro. Em se tratando do grupo solidário, o grupo deverá apresentar de 3 a 7 empreendedores, com prestação de aval solidário, conforme descrito anteriormente no referencial teórico, os quais serão responsáveis pelo pagamento integral das parcelas. Os integrantes do grupo devem indicar um representante, que será responsável pelo recolhimento dos valores correspondentes à parte de cada integrante.

O público alvo, ou seja, os beneficiários a quem se aplica o Microcrédito Produtivo Orientado são os empreendedores informais, microempreendedores individuais e as microempresas. São considerados empreendedores informais aqueles que desenvolvem atividades diversas tais como pessoas que vendem mercadorias nas esquinas das ruas, em barracas improvisadas, nos semáforos, vendedores ambulantes ou demais profissionais autônomos que prestam serviços diversos sem qualquer tipo de formalização do seu negócio.

Os microempreendedores individuais, são aqueles empreendedores que optaram pela formalização do seu negócio, através do enquadramento pelo regime de Micro Empreendedor Individual (MEI), criado pelo Governo Federal (Brasil) para estimular a formalização de pequenos empreendedores informais que auferissem renda anual de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais). Dentre outras características, o optante pelo MEI possui alíquota de impostos única e diferenciada, não pode possuir vínculo com nenhuma outra empresa, nem como sócio e nem como titular e pode contratar, no máximo, um funcionário para os seus negócios.

A microempresa corresponde à sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrados nos órgãos competentes, que auferam, no máximo, uma receita bruta anual de R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, 2017).

A metodologia utilizada no processo de concessão de crédito envolve as etapas de **orientação, levantamento socioeconômico, avaliação do empreendimento, definição da necessidade do crédito, análise da capacidade de pagamento, liberação do crédito e orientação para a correta aplicação dos recursos e acompanhamento.**

O processo inicia-se a partir da **orientação** ao cliente, que é o momento de “troca de ideias” entre o empreendedor e o agente de microcrédito, visando melhorar a atuação do empreendedor na sua atividade. Neste sentido o agente de microcrédito vai até o local do exercício da atividade, colhe informações sobre o empreendimento e do empreendedor para formalização de cadastro, conhece a forma de atuação e condução do negócio e busca junto com o empreendedor as reais necessidades de financiamento.

A etapa seguinte se refere ao **levantamento de informações socioeconômicas**, fase em o agente de microcrédito coleta dados a fim de traçar um perfil geral do empreendimento e do empreendedor, especialmente no que se refere a geração de renda. Segue-se então para a etapa de **avaliação do empreendimento**, momento em que se analisa o mercado de atuação do tomador do crédito, levando em consideração a concorrência, os riscos e o desenvolvimento do setor, além de identificar possíveis ameaças e oportunidades, bem como o potencial do empreendimento em relação ao mercado.

Uma vez conhecidas as principais características e o potencial do empreendimento, chega-se à etapa da **definição da necessidade de crédito**, momento em que se avalia e define qual o montante de crédito necessário para o empreendimento, bem como o tipo de aplicação (capital de giro e/ou investimento), com vistas a promover a concessão de crédito na medida certa.

Segue-se então para uma etapa de extrema importância, que refere-se à **análise da capacidade de pagamento**, que corresponde à avaliação das condições financeiras para assegurar o retorno do capital emprestado pelo banco nas

condições acordadas. A avaliação da capacidade de pagamento é feita com base em formulário próprio em que se apura a receita gerada pelo empreendimento, bem como seus custos e despesas operacionais, identificando o montante de recursos que a empresa teria disponível mensalmente para honrar com o compromisso a ser assumido.

Após essas análises e considerando que a concessão do crédito foi aprovada, chega-se à etapa de **liberação do crédito e orientação para a correta aplicação dos recursos**, momento em que o valor é disponibilizado na conta corrente do beneficiário e o agente de microcrédito presta a orientação para a correta aplicação do crédito no seu empreendimento. O ciclo finaliza com a etapa de **acompanhamento**, em que o agente de microcrédito visita periodicamente o empreendimento a fim de acompanhar a aplicação do recurso, visando o sucesso do seu negócio, bem como a adimplência das operações. É com base no resultado desse acompanhamento que, ao final do pagamento do empréstimo contratado, o beneficiário poderá pleitear a renovação da sua operação.

Em se tratando da linha de crédito disponível para o MPO, o Banco do Brasil disponibiliza o BB Microcrédito Empreendedor. Com efeito, para o beneficiário, pessoa física ou jurídica ter acesso, é necessário apresentar garantia pessoal de terceiros (em alguns casos ela pode ser dispensada) e ser empreendedor informal, empreendedor individual – EI ou microempresa.

Na modalidade individual os valores disponíveis são entre R\$ 1.000,00 e R\$ 5.000,00, com taxa de juros de 3,50% ao mês, equivalente a 51,11% ao ano. Já no grupo solidário, os valores disponíveis são entre R\$ 600,00 a R\$ 5.000,00, com taxa de juros de 2,95% ao mês, equivalente a 41,75% ao ano. Em ambas as modalidades têm-se a cobrança de uma taxa de abertura de crédito de 3% sobre o valor da operação, sem cobrança de IOF. O prazo para pagamento do capital de giro, tanto pessoa física quanto jurídica, é de 4 a 12 meses, com vencimento da primeira parcela de 30 a 59 dias do início do contrato.

Para o cadastro de pessoa física é necessário documento de identificação, CPF, comprovante de endereço, comprovação de estado civil e comprovante de rendimento. Para pessoa jurídica, a documentação exigida é o cartão do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ, documento de constituição da empresa, relação de faturamento bruto dos últimos 12 meses, comprovante de endereço e documentação do titular da microempresa ou empreendedor individual, para o qual, neste caso, a documentação exigida é a mesma para a modalidade individual.

6.2 O caso do MPO do Banco do Brasil no Município de Feira de Santana – BA

Como já descrito na metodologia, o estudo de caso foi constituído de três fontes básicas de coleta de dados a saber: **a)** Levantamento de dados sobre a concessão e monitoramento das operações de MPO contratadas pela empresa MOVERA, no município de Feira de Santana – BA, no período de Julho/2016 a Junho/2017, fornecidos pela empresa Movera; **b)** Entrevista semiestruturada com 7 (sete) agentes de crédito atuantes no município de Feira de Santana – BA, a fim de identificar o nível de conhecimento dos agentes de crédito acerca do PNMPO e de como é feita a operacionalização da estratégia MPO do Banco do Brasil no locus do estudo; **c)** Questionário aplicados à amostra de 81(oitenta e um) clientes tomadores de créditos no recorte temporal e locus de estudo, com o objetivo de conhecer o perfil dos beneficiários atendidos, bem como seu nível de satisfação com o programa e o resultado deste em consonância com as diretrizes do PNMPO.

Neste sentido, os dados coletados serão aqui apresentados e discutidos, seguindo a ordem citada acima, visando alcançar os objetivos propostos para este trabalho.

6.2.1 A percepção dos agentes de crédito atuantes na estratégia MPO do Banco do Brasil no Município de Feira de Santana – BA

Com vistas ao alcance dos objetivos deste trabalho foram realizadas, no período de 04 a 08/12/2017, as entrevistas com os agentes de crédito da empresa Movera que atuam no município de Feira de Santana – BA. A indicação dos agentes a serem entrevistados bem como seus respectivos contatos foram fornecidos pela supervisão da empresa no referido município e, em seguida o pesquisador efetuou o agendamento das entrevistas. Ainda segundo o supervisor da Movera, para fins de atuação dos agentes, o município de Feira de Santana encontra-se dividido em 7 áreas de atuação, cada uma com um agente de crédito responsável pela prospecção de clientes.

Para a realização das entrevistas definiu-se um roteiro prévio, disponível no Apêndice A deste trabalho, composto por seis direcionadores, com o objetivo de levantar as informações. No entanto, conforme previsto no instrumento utilizado, a entrevista semiestruturada, sempre que necessário, houve intervenções tanto por parte de pesquisador quanto do entrevistado, a fim de elucidar possíveis lacunas ou dúvidas sobre questões que porventura não tenham sido aprofundadas no roteiro.

Com efeito, as questões norteadoras da entrevista objetivaram verificar: o tempo de atuação na função de agente de crédito, o nível de entendimento acerca do PNMPO, o processo de prospecção de clientes, o fluxo de operacionalização (contratação e liberação do crédito), o acompanhamento após a liberação do crédito, críticas e sugestões em relação a estratégia MPO do Banco do Brasil.

Assim, as entrevistas iniciaram-se com a identificação do tempo de atuação dos entrevistados como agentes de microcrédito. Neste sentido pôde-se identificar que a equipe é composta essencialmente de profissionais que possuem experiência na área de atuação, o que confere à equipe bastante segurança ao desenvolver suas atividades. Dentre os entrevistados, cinco possuem de dois a oito anos de experiência e apenas dois possuem menos de um ano. Vale destacar ainda que quatro deles trazem experiências de atuação em outras instituições de microcrédito, a exemplo do Crediamigo do BNB.

Segundo os entrevistados, a experiência trazida destas instituições enriquece bastante suas atuações, a partir do momento em que agregam à Movera conhecimentos trazidos de instituições de larga experiência em microcrédito. Conforme visto no capítulo 4 deste trabalho, o Crediamigo do BNB foi um dos programas pioneiros entre os bancos públicos na concessão de MPO e é a instituição financeira com o maior volume de operações de microcrédito no Brasil e na América do Sul. Possui ainda vários reconhecimentos e prêmios internacionais, como o prêmio Excelência em Microfinanças, concedido pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e classificação “A” da instituição internacional Planet Rating, no que se refere a vários indicadores econômicos e sociais do programa e os impactos alcançados.

No que se refere ao entendimento do contexto geral do MPO no que tange às regras e objetivos do PNMPO, bem como o conhecimento da Lei nº 10.110 (BRASIL, 2005) e sua última alteração através do Decreto nº 9.161 (BRASIL, 2017a), o qual regulamentou a Medida Provisória nº 802 (BRASIL, 2017b), os agentes foram unânimes em afirmar que entendem o MPO como um “incentivo do governo” para movimentar a economia. Alguns afirmaram ainda ser uma “ação do governo para melhorar a bancarização e a formalização dos empreendedores” e outros como “uma linha de crédito do Programa Crescer”. No entanto, nenhum deles afirma conhecer efetivamente o Decreto nº 9.161 (BRASIL, 2017a), que regulamenta o programa.

É importante ressaltar que a referida Lei, em seu art. 3º, destaca que “a operação de crédito realizada no âmbito do PNMPO será conduzida por profissionais especializados.” (BRASIL, 2005, p. 1). Neste sentido, percebe-se uma necessidade de melhoria no que se refere a capacitação dos agentes de crédito em relação ao conhecimento da legislação pertinente ao PNMPO, uma vez que tal especialização profissional perpassa pelo conhecimento da legislação pertinente à linha de crédito ofertada por eles. Entretanto, nota-se que, apesar dos agentes

desconhecerem a legislação pertinente, todos demonstraram bastante segurança ao identificar qual o público alvo e a finalidade de aplicação dos créditos concedidos.

Na sequência da entrevista buscou-se verificar como se dá o processo de identificação e prospecção de potenciais clientes. Neste aspecto, a totalidade dos entrevistados afirmou que a principal forma de prospecção é a ativa, na qual os agentes percorrem sua área de atuação, identificando e visitando os empreendimentos potenciais a fim de apresentar a linha de crédito e efetivar a contratação da operação. Alguns citaram ainda que captam clientes por indicação de outros clientes enquanto outros afirmaram que a melhor forma de alcançar os beneficiários é através de parcerias com associações comunitárias, principalmente para composição de grupos para contratação com aval solidário.

A utilização de prospecção ativa, principal ferramenta adotada pelos agentes da Movera, se mostra bastante eficaz para sua finalidade, uma vez que, segundo Parente (2002), a maioria das contratações de linhas de MPO são realizadas por oferta ativa do agente de crédito em visita aos empreendimentos, ao contrário das demais linhas que, normalmente, são contratadas por demanda dos clientes diretamente nas instituições financeiras em que já possuem relacionamento.

A etapa seguinte da entrevista teve como objetivo conhecer o fluxo operacional desde a prospecção até a liberação do crédito. O roteiro a ser aqui transcrito, representa uma descrição da narrativa de todos os agentes entrevistados, tendo em vista que a descrição do processo efetuada por cada um deles foi muito semelhante, fato que comprova uma padronização dos procedimentos utilizados pela empresa em seu processo operacional.

O processo se inicia com a captação do cliente a partir da visita inicial e avaliação da atividade produtiva do cliente, verificando se o mesmo se enquadra no público alvo da concessão do crédito. Em seguida, realiza-se um pré cadastro do proponente com documento de identificação, CPF e comprovante de residência. Esse pré cadastro é realizado pelo sistema corporativo da MOVERA, o *SafeMobi*,

através de aplicativo instalado no celular do agente de crédito e tem como principal objetivo a realização de consultas a possíveis ocorrências restritivas em órgãos de proteção ao crédito a exemplo de SCPC e Serasa, bem como seu endividamento no Sistema Financeiro Nacional.

Neste sentido, caso haja alguma restrição ou o endividamento do cliente no Sistema Financeiro Nacional que ultrapasse o teto de R\$ 40.000,00 (quarenta mil reais), o cadastro é reprovado. Com o pré-cadastro aprovado, o cliente é convidado a montar o seu grupo solidário, composto de 03 a 07 pessoas, sendo feito este procedimento de pré-cadastro para todos os demais membros do grupo.

Apesar de estarem previstas em Lei, as contratações tanto na modalidade individual como em grupo, os agentes têm estimulado e focado a contratação em grupo, com aval solidário, buscando um melhor controle da inadimplência. Segundo Silva e Góis (2007), os participantes buscam montar seus grupos com outros pequenos empreendedores de sua confiança e o fato de todos os membros do grupo responderem como fiadores/avalistas para os demais membros minimiza o risco de crédito e viabiliza a dispensa de outras garantias por parte das instituições concessionárias de crédito, uma vez que, caso um membro do grupo não possa pagar seu crédito, o pagamento acaba sendo assumido pelos demais membros. Ressalta-se ainda, que esta modalidade de garantia está de acordo com a Medida Provisória nº 802 (BRASIL, 2017b) que, em seu art. 5º define:

As operações de crédito no âmbito do PNMPPO deverão contar com garantias adequadas, para as quais será admitido o uso, em conjunto ou isoladamente, de aval, inclusive o solidário, de contrato de fiança, de alienação fiduciária ou de outras modalidades de garantias.

Após a formação do grupo, com todos os pré cadastros aprovados, realiza-se uma reunião para mapeamento das atividades dos membros do grupo e construção da proposta de crédito a ser encaminhada para análise, bem como o cálculo da Declaração de Rendimento do empreendedor e o cálculo da Capacidade de Pagamento do empreendimento, realizados em formulários próprios. A estes formulários serão anexados os documentos de identificação, CPF e comprovantes

de residência dos membros do grupo, os quais serão fotografados e enviados para análise utilizando aplicativo *SafeMobi*, juntamente com uma foto do empreendimento com o agente de crédito presente na foto.

Essas propostas são recepcionadas por duas assessoras no escritório da Movera em Feira de Santana – BA, as quais são responsáveis por verificar a conformidade da proposta e dos documentos, bem como submetê-los à análise de crédito a ser efetuada pelo CSO, através de um portal do Banco do Brasil que tem interface com o *SafeMobi*. Em um prazo médio de 8 (oito) dias, o CSO retorna a proposta para a Movera indicando se a mesma foi aprovada ou reprovada pelo BB.

Caso a proposta seja reprovada, o agente de crédito informará ao grupo sobre a recusa da proposta. Neste sentido, alguns dos entrevistados teceram críticas a este processo, tendo em vista que a informação de recusa da proposta é muito vaga, não deixando claro o motivo da recusa. Segundo eles, por vezes, os proponentes não possuem qualquer tipo de restrição bem como atendem aos demais requisitos como nível de endividamento e capacidade de pagamento superavitária da proposta, no entanto, a proposta é recusada sem qualquer esclarecimento que possa ser transmitido aos proponentes.

Em se tratando de proposta aprovada, segue-se o fluxo com a geração dos contratos e o agendamento de uma reunião entre o agente de crédito, mais um representante da Movera (que pode ser outro agente ou um supervisor) e todos os componentes do grupo solidário integrantes da proposta. Nesta reunião são confirmados os dados da operação juntos aos beneficiários, esclarecidas as condições de utilização do crédito, bem como a responsabilidade compartilhada entre eles no que se refere a manutenção da adimplência no pagamento das parcelas. Só então são colhidas as assinaturas nos contratos.

Após assinados, o agente de crédito fotografa os contratos e envia os arquivos via aplicativo *SafeMobi*, para que haja a formalização da operação no sistema do BB. A formalização corresponde a uma conformação em sistema de que

os contratos estão devidamente assinados pelos proponentes e avalistas. Com a operação formalizada, segue-se com a liberação do crédito que ocorre na conta corrente do beneficiário no mesmo dia da formalização. Vale ressaltar que a liberação do crédito só ocorre em conta corrente e que, caso o beneficiário não seja correntista do BB, o agente de crédito providenciará para que seja feita abertura de sua conta corrente antes da contratação da operação.

Segundo os entrevistados, quinze dias após liberação do crédito, ocorre a primeira visita da fase de acompanhamento do empreendimento. Neste momento se entrega os boletos referentes aos pagamentos das parcelas do empréstimo, realizando-se o monitoramento quanto à utilização adequada do crédito concedido. Os agentes afirmaram ainda que, após essa primeira visita, não existe um cronograma e/ou um relatório formal de acompanhamento e monitoramento do negócio, no entanto, todos afirmaram que fazem visitas periódicas e contatos telefônicos aleatórios com esta finalidade. Vale destacar aqui, a colocação de um dos entrevistados o qual afirmou que “o trabalho de pós venda é muito importante para garantir a adimplência das operações e a correta utilização do crédito, bem como para fidelizar os clientes e obter indicação de novos clientes”.

Outro ponto destacado por alguns entrevistados no que se refere à etapa de acompanhamento, foi a identificação da utilização indevida do recurso liberado. Segundo eles, alguns clientes contratam as operações para repassar os recursos liberados para outros amigos ou membros da família que não podem contratar devido a possuírem restrições, ou ainda utilizam eles próprios para fins diferentes do objetivo do seu empreendimento. Quando identificadas tais situações, segundo a totalidade dos entrevistados, o cliente, ainda que honre com todos os seus pagamentos, perde o direito de ter sua operação renovada.

A etapa de acompanhamento pode ser considerada a mais crítica no que tange à garantia da conformidade da estratégia MPO do BB em relação aos objetivos propostos no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, uma vez que, conforme o art. 1º, inciso 3º, da Medida Provisória nº 802 (BRASIL, 2017b),

o microcrédito produtivo orientado consiste no crédito concedido para financiamento de atividades produtivas.

Neste sentido, observa-se que, apesar do notório comprometimento demonstrado pelos agentes entrevistados, a ausência de um processo formal de monitoramento pode comprometer a efetividade da estratégia. Observa-se, portanto, a partir da narrativa dos entrevistados, que esta etapa poderia ser melhor executada com o estabelecimento de um cronograma de visitas pós liberação de crédito, bem como a aplicação de uma verificação formal da aplicação dos recursos e dos resultados obtidos.

Ao final da entrevista, deixou-se um espaço aberto para que os agentes opinassem acerca dos pontos positivos e negativos, bem como críticas e/ou sugestões à estratégia de atuação do BB e da MOVERA no MPO. Como pontos positivos, destacaram o nível de tecnologia e o sistema informatizado utilizado para coleta e tratamento dos dados e operações, bem como a consultoria prestada por eles aos clientes. Como pontos negativos, apontaram o excesso de burocracia no trânsito da documentação, que é enviada pelos agentes para os assessores da MOVERA e depois por estes para o CSO do BB, bem como a falta de clareza no que se refere aos motivos de recusa das propostas no portal do BB.

Outro ponto negativo destacado foi o valor médio liberado por operação que, na prática, gira em torno de R\$ 800,00 à R\$ 1.200,00, abaixo da média das demais instituições que atuam na praça que, segundo eles, liberam valores em torno de R\$ 4.000,00 a R\$ 5.000,00. Neste sentido, vale destacar que a estratégia do BB encontra-se adequada ao PNMPO e à literatura que trata do tema, uma vez que, conforme descrito no referencial teórico, segundo Neri (2008), uma das características do MPO é a concessão de créditos de forma progressiva, com o mutuário precisando efetuar a quitação do empréstimo vigente para efetuar nova contratação, normalmente, em montante maior que o anterior, estimulando assim a regularidade dos pagamentos dos empréstimos.

Como sugestões, citaram melhorias para as críticas colocadas, a saber: mais clareza nas recusas de propostas no portal, com a indicação dos motivos das mesmas; concessão de mais autonomia aos agentes de crédito com possibilidade de análise e aprovação das propostas por um comitê composto pelos próprios agentes e não de forma centralizada no CSO do BB; elevação nos valores médios por operação.

Diante das informações coletadas e aqui expostas, pode-se afirmar que os agentes de crédito que atuam na estratégia MPO do BB no município de Feira de Santana – BA possuem bom nível de conhecimento acerca da referida estratégia, notadamente no que diz respeito ao seu público alvo, finalidade e condições operacionais das linhas de crédito no BB. No entanto, nota-se a necessidade de aprofundar a capacitação no se refere ao conhecimento da legislação que normatiza o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado.

Em se tratando da estratégia MPO do Banco do Brasil, de acordo com as informações coletadas, observa-se que o seu processo de operacionalização é desenvolvido de forma a atender as diretrizes do PNMPO, de acordo com a metodologia definida no Decreto nº 9.161 (BRASIL, 2017a), em seu art. 3º, a qual prevê: I) a avaliação de riscos da operação, considerados a necessidade de crédito, o endividamento e a capacidade de pagamento de cada tomador; II) a análise de receitas e despesas do tomador; III) mecanismo de controle e acompanhamento diário do volume e da inadimplência das operações realizadas. No entanto, ressalta-se a oportunidade de melhoria na etapa de acompanhamento com vistas a minimizar os riscos de utilização indevida dos recursos contratados e monitorar os resultados obtidos pelos beneficiários com a utilização dos recursos.

6.2.2 A percepção dos beneficiários da estratégia MPO do Banco do Brasil no Município de Feira de Santana – BA

Em continuidade ao percurso metodológico definido para a pesquisa, a fim de atingir os objetivos propostos para o trabalho, aplicou-se questionários a uma amostra de 81 beneficiários do município de Feira de Santana – BA, que contrataram operação de MPO através da empresa MOVERA, com prazo de contratação e liquidação de operações no período de Julho/2016 à Junho/2017, conforme demais critérios e justificativas já explicitados nos Aspectos Metodológicos, no capítulo 5 deste trabalho.

Previamente ao trabalho de campo, se realizou um pré-teste do questionário com 02 (dois) beneficiários, com o objetivo de avaliar o entendimento das questões, bem como o tempo demandado para a aplicação do questionário e, posteriormente, procedeu-se alguns ajustes no instrumento de coleta de dados, definindo a versão final a ser aplicada aos beneficiários.

A aplicação dos questionário, realizada pelo autor da pesquisa nos locais dos empreendimentos beneficiados, ocorreu no período de 22/12/2017 à 19/01/2018. Vale destacar que, quando da aplicação do questionário, a fim de evitar possíveis respostas tendenciosas, o autor foi identificado apenas como pesquisador e não como empregado de instituição concessora.

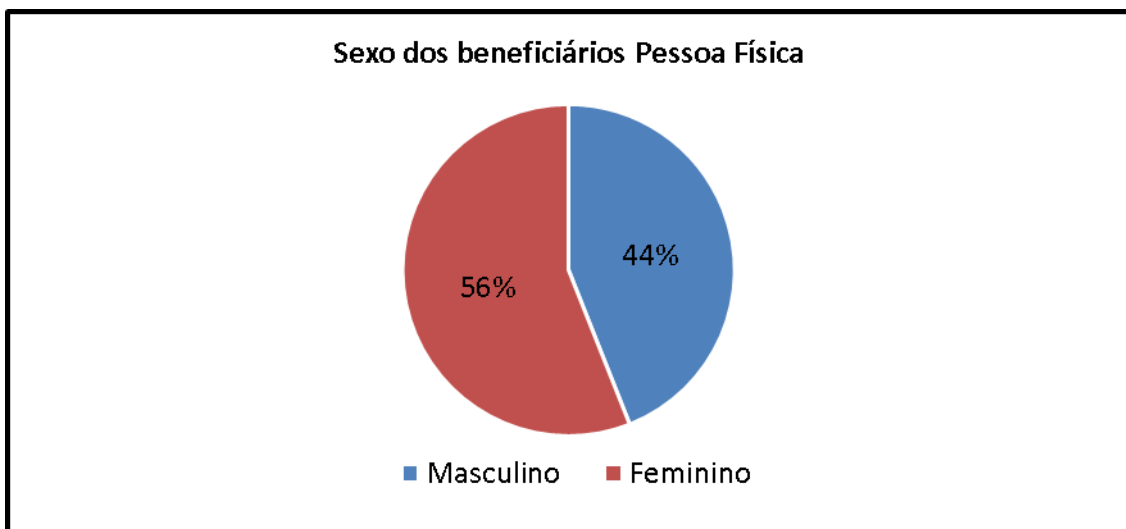
As primeiras informações dizem respeito às características gerais dos empreendedores e/ou empreendimentos atendidos. Neste sentido, 100% das contratações vinculam-se a pessoas físicas, através do CPF dos empreendedores, revelando que a totalidade da amostra corresponde a beneficiários que mantêm seus negócios na informalidade. Tal situação está em conformidade com o que determina o PNMPO, que prevê o atendimento a microempreendedores populares, formais e informais com atividades produtivas de pequeno porte.

Ressalte-se ainda, que a concentração em empreendedores informais é uma característica nacional, uma vez que, segundo o Relatório de Informações Gerenciais do PNMPO, referente ao terceiro trimestre de 2015, de um total de 3.117.893 clientes ativos do microcrédito no Brasil, 95,55% correspondiam a

microempreendedores informais (BRASIL, 2015). Neste sentido, apesar de estarem sendo cumpridos os requisitos dispostos no PNMPO no que se refere a público alvo e objetivo do microcrédito, faz-se necessário uma atuação mais efetiva, bem como implementação de demais políticas públicas que estimulem a formalização desses pequenos empreendimentos, estimulando ainda mais o seu crescimento, bem como maior geração de emprego e renda.

O Gráfico 05, apresenta a caracterização da amostra no que se refere ao gênero, dos beneficiários atendidos no recorte temporal da pesquisa:

Gráfico 05 – Sexo dos beneficiários Pessoa Física



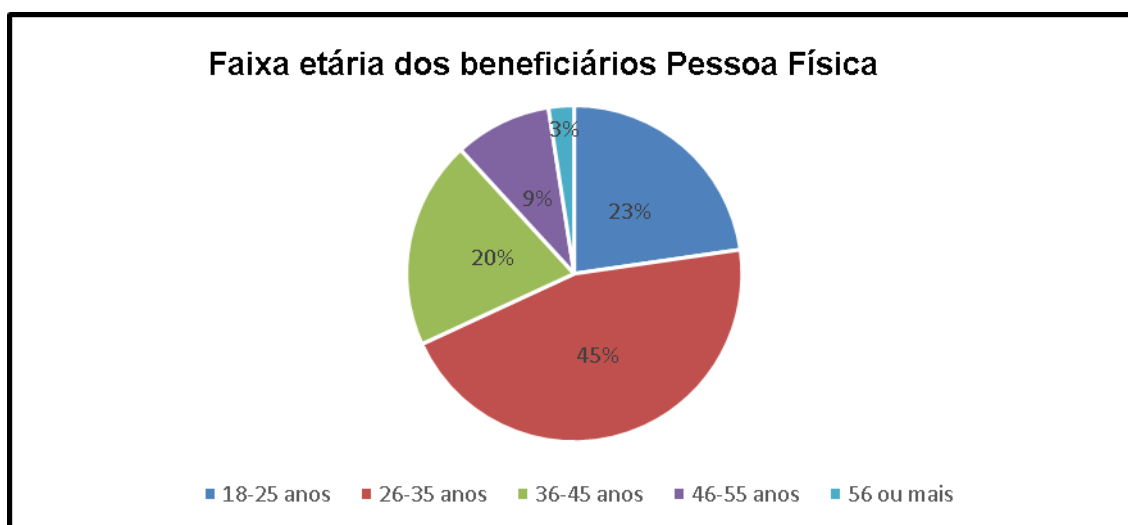
Fonte: Dados da pesquisa (2017).

De acordo com o Gráfico 05, observa-se que das contratações efetuadas por pessoas físicas, 44% foram de microempreendedores do sexo masculino e 56% do sexo feminino. Esta situação ressalta o crescimento da participação da mulher na geração da renda familiar e corrobora com autores como Neri (2008) que afirma que o foco na concessão para mulheres é um dos fatores de sucesso dos programas de microcrédito, pois, além do aspecto econômico, contribui como política pública para redução das desigualdades de renda entre homens e mulheres.

Vale destacar ainda que os dados aqui encontrados estão em consonância com as estatísticas nacionais divulgadas pelo MTE. Segundo o Relatório de Informações Gerenciais do PNMPO, referente ao terceiro trimestre de 2015, de um total de 3.117.893 clientes ativos do microcrédito no Brasil, 62,13% eram mulheres (BRASIL, 2015).

Outro aspecto a ser analisado refere-se à faixa etária dos microempreendedores beneficiados pela linha de crédito, como apresentado no Gráfico 06.

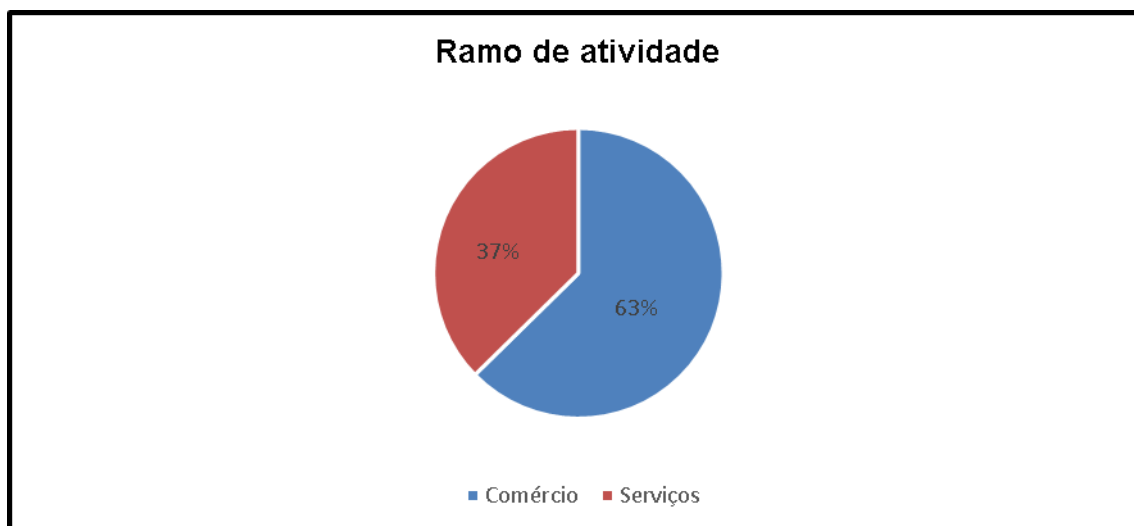
Gráfico 06 – Faixa etária dos beneficiários Pessoa Física



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

De acordo com a classificação por faixa etária, os dados do Gráfico 06 revelam que 22,7% dos beneficiários possuem entre 18 e 25 anos, 45,4% entre 26 e 35 anos, 20% entre 36 e 45 anos, 9,4% entre 46 e 55 anos e apenas 2,5% acima de 55 anos. Neste sentido, observa-se que 68% das operações foram contratadas por microempreendedores relativamente jovens, até 35 anos, que têm resolvido empreender em seu próprio negócio, seja por falta de opção de emprego no mercado formal ou pelo desejo de montar seu próprio negócio.

No que se refere ao ramo de atividade dos empreendimentos atendidos, o Gráfico 07 traz a classificação entre comércio, indústria e serviço.

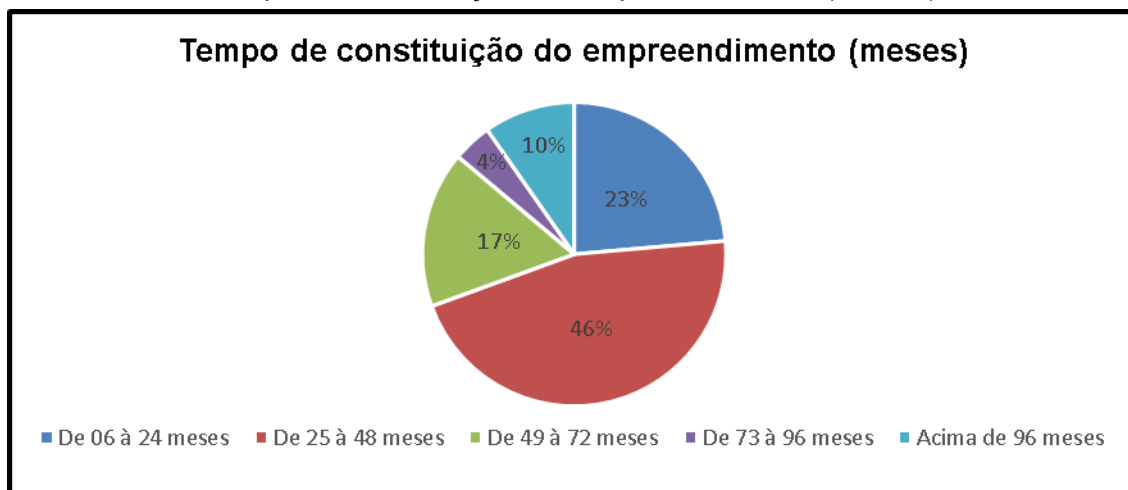
Gráfico 07 – Ramo de atividade

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Nota-se, a partir do Gráfico 07, que a maior parte dos empreendimentos atendidos atuam no setor de comércio, com participação de 63%, seguido das atividades de prestação de serviços, com 37%. Tal resultado é compatível com uma característica tradicional do município estudado, o qual tem grande parte da sua atividade empresarial voltada para o comércio e revalida a estatística nacional, uma vez que, segundo o Relatório de Informações Gerenciais do PNMPO, referente ao terceiro trimestre de 2015, de um total de 3.117.893 clientes ativos do microcrédito no Brasil, 63,64% atuam no ramo de comércio (BRASIL, 2015).

Vale destacar que as principais atividades de comércio encontradas durante o trabalho de pesquisa foram lanchonetes, restaurantes, minimercados e comércio autônomo de artigos de vestuário e acessórios. Já no segmento de serviços, destacaram-se os de informática, mecânica automotiva, gráfica rápida, além dos ligados à área de estética, como salões de beleza e estúdios de maquiagem.

Outro aspecto refere-se ao tempo de vida dos negócios dos empreendedores entrevistados. O Gráfico 08, destaca a participação destes empreendimentos de acordo com o seu tempo de constituição.

Gráfico 08 – Tempo de constituição do empreendimento (meses)

Fonte: Dados da pesquisa (2017).

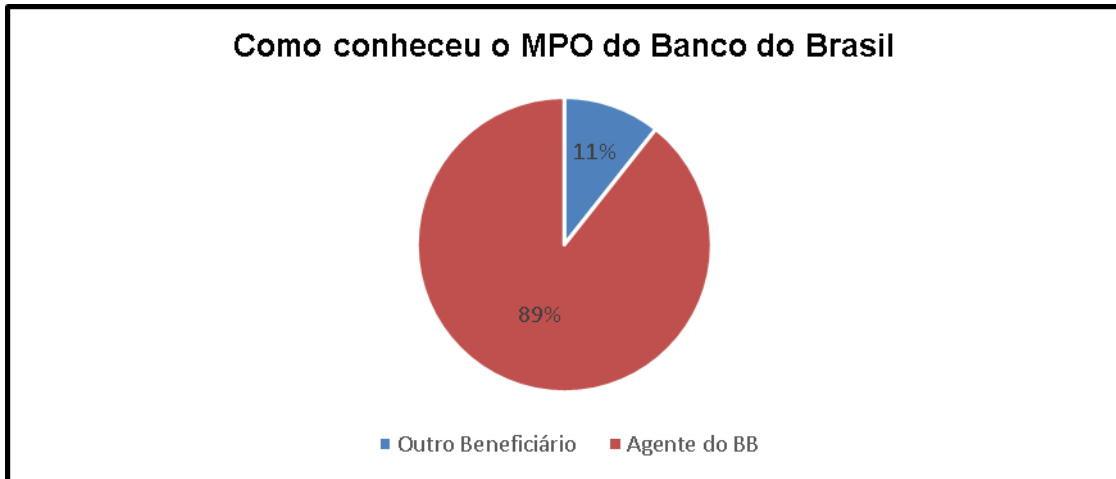
Observa-se no Gráfico 08, que 23,6% dos empreendimentos possuem até dois anos de existência, 45,8% de dois a quatro anos, 16,7% de quatro a seis anos, 4,2% de seis a oito anos e 9,7% acima de 8 anos de vida. Neste aspecto, a maioria dos empreendimentos pesquisados (69,4%) possuem até 4 anos de existência. Apesar de 100% dos entrevistados serem microempreendedores informais, os dados respaldam a estatística do IBGE (2016), segundo a qual, a cada 10 microempresas abertas, seis (60%) não sobrevivem após o quinto ano de atividade.

Também buscou-se verificar como os beneficiários conheceram o programa de microcrédito produtivo orientado do Banco do Brasil. De acordo com os dados coletados e apresentados no Gráfico09, a maior parte dos beneficiários teve conhecimento da linha de crédito do MPO através do contato do agente de crédito.

Identifica-se, através do Gráfico 09, que 89% dos beneficiários tiveram conhecimento da linha de crédito do MPO por meio da apresentação do agente de crédito e 11% através de outros beneficiários. Tais dados ratificam a importância da atuação do agente de crédito na busca por clientes do público alvo do programa, conforme prevê o PNMPO, e vão ao encontro das respostas dos agentes de crédito entrevistados neste trabalho, os quais afirmaram que a principais formas de prospecção de novos clientes são, visita para apresentação da linha de crédito aos

potenciais beneficiários, bem como a indicação feita por clientes, especialmente para composição de grupos para contratação com aval solidário.

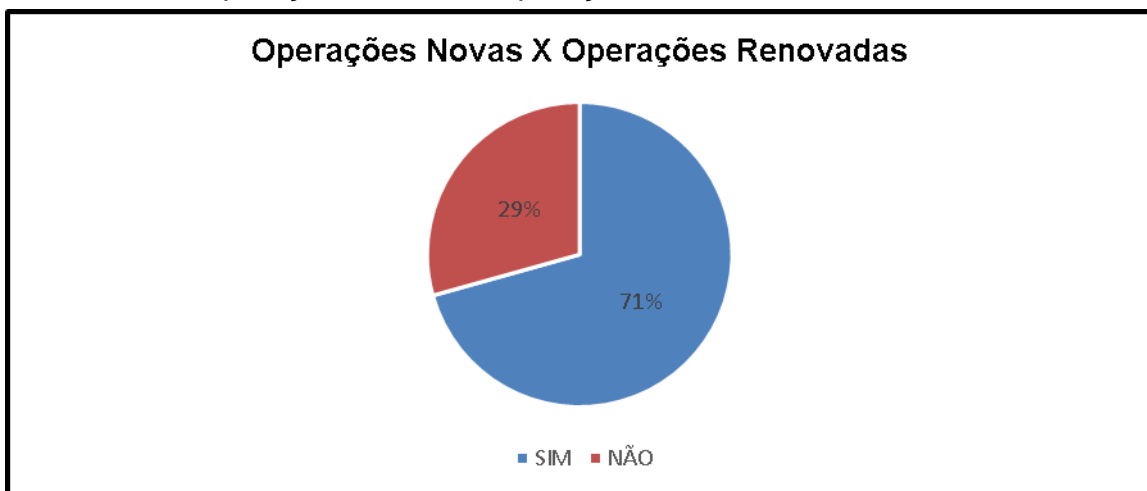
Gráfico 09 – Como conheceu o MPO do Banco do Brasil



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

O modelo de crédito do MPO prevê a concessão de operações sucessivas, mediante quitação do empréstimo anterior. Assim, o Gráfico 10 evidencia a relação percentual entre os clientes que tiveram operações renovadas ou que fizeram sua primeira contratação de MPO.

Gráfico 10 – Operações Novas X Operações Renovadas



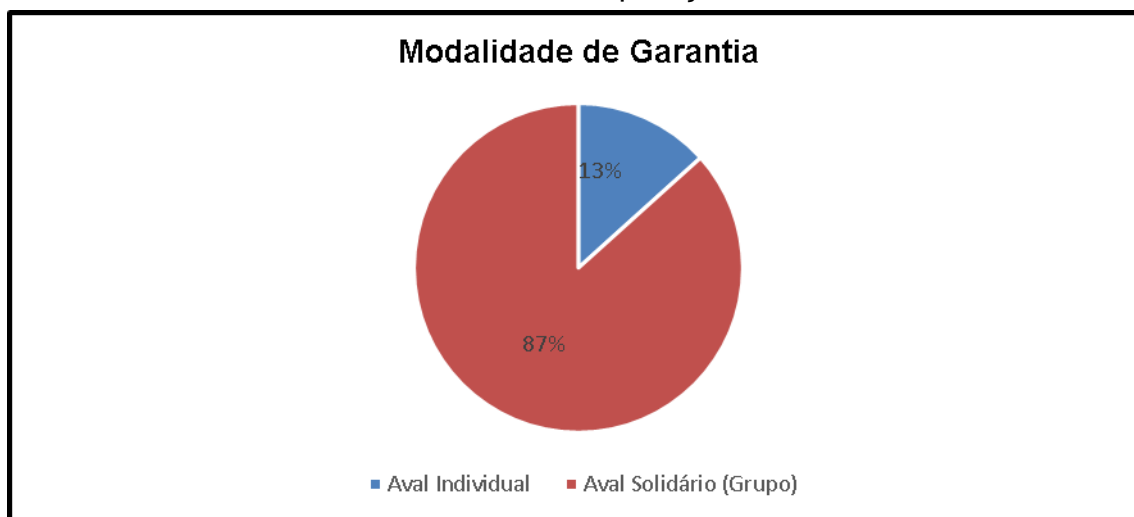
Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Os dados evidenciados no Gráfico 10, demonstram que 71% da amostra corresponde a clientes cujo crédito concedido refere-se a sua primeira operação de MPO, enquanto que 29% já liquidaram suas concessões iniciais e contrataram uma nova operação. Vale destacar que o alto percentual de clientes com operações novas justifica-se pelo fato do recorte temporal da amostra coincidir com o início da atuação da empresa MOVERA no município estudado, período em que a mesma atuou fortemente na prospecção de novos clientes. Já as operações renovadas, referem-se a clientes oriundos do período em que as operações eram contratadas pelas agências do BB.

No que se refere às garantias das operações de MPO, estas podem ser contratadas com aval individual ou solidário. O Gráfico 11 destaca a participação destas modalidades de garantia no total das operações da amostra.

Constata-se a partir dos dados apresentados no Gráfico 11, que 87% das operações foram contratadas com aval solidário, enquanto 13% utilizaram o aval individual. Neste sentido, a grande concentração em operações com aval solidário respalda a informação dos agentes de crédito entrevistados, os quais afirmaram que priorizam a contratação de operações com aval solidário, de acordo com o PNMPO, buscando um melhor controle da inadimplência.

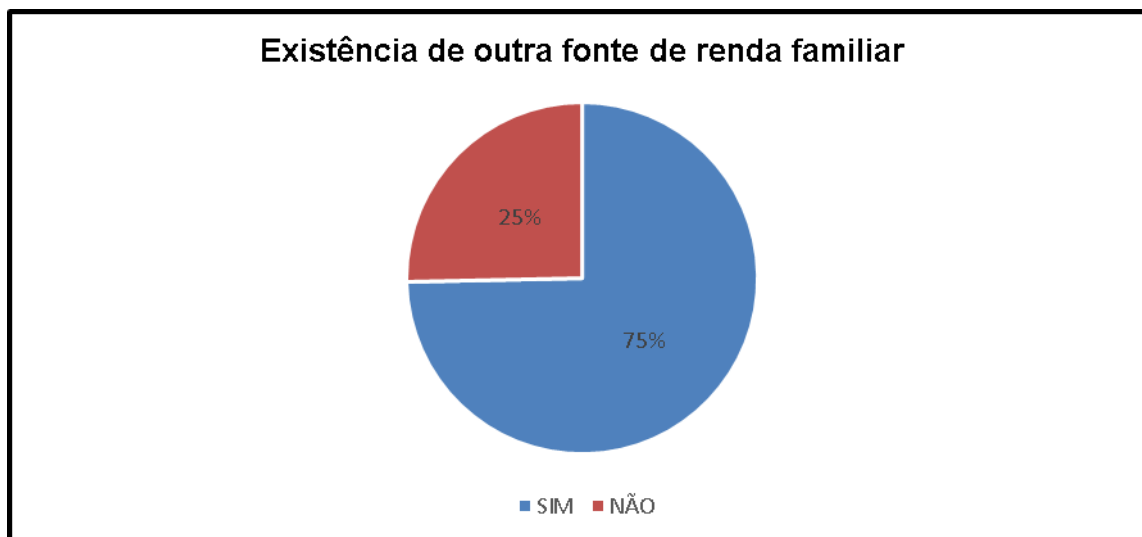
Gráfico 11– Modalidade de Garantia das operações de MPO



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Outro ponto verificado na pesquisa foi a relevância do empreendimento beneficiado para a geração de renda familiar. Assim, o Gráfico 12 apresenta dados referentes a existência ou não de outra fonte de renda familiar, além da atividade beneficiada pelo MPO.

Gráfico 12 – Existência de outra fonte de renda familiar



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Percebe-se então, de acordo com o Gráfico 12, que, do total da amostra, 25% dos beneficiários possuem como única fonte de renda o empreendimento ao qual foi concedido o crédito, enquanto que 75% possuem outras fontes de renda, como emprego em empresa do setor privado, renda do cônjuge, aposentadoria e outros. Vale destacar que, apesar destes 75% possuírem o empreendimento como renda complementar, segundo os mesmos, este é fundamental para garantir suas condições atuais de moradia, saúde e educação.

O PNMPO ressalta a importância da atuação do agente de crédito, especialmente no que se refere a orientação quanto a aplicação correta do recurso disponibilizado. Neste sentido, o Gráfico 13 aponta como tem se dado esse acompanhamento, por parte dos agentes, após a liberação do crédito.

Gráfico 13 – Acompanhamento por parte do agente de crédito após a liberação do crédito

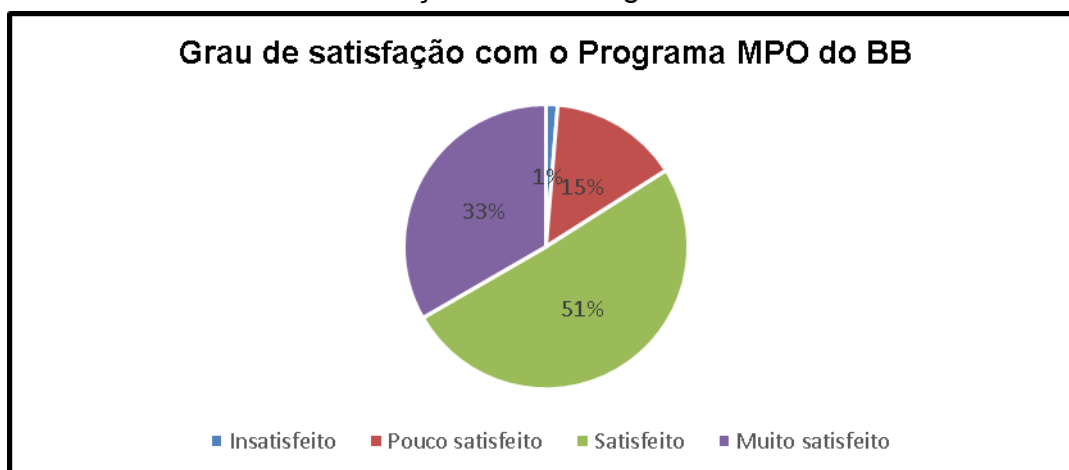


Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Conforme apresentado no Gráfico 13, denota-se que 83% dos beneficiários afirmam ter havido o acompanhamento por parte do agente de crédito, ao passo em que 17% alegam que não houve o devido acompanhamento em seus empreendimentos após a liberação do crédito. Apesar da maioria dos empreendimentos estarem sendo acompanhados, observa-se aí uma oportunidade de melhoria no que se refere a garantir o monitoramento de 100% dos empreendimentos após a liberação do crédito.

O Gráfico 14 traz dados sobre o nível de satisfação dos beneficiários com relação ao MPO do Banco do Brasil.

Gráfico 14 – Grau de satisfação com o Programa MPO do BB



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Conforme evidenciado no Gráfico 14, a maior parte da amostra, equivalente a 51%, considera o MPO do Banco do Brasil “satisfatório”, sendo que 33% consideraram “muito satisfatório”, 15% “pouco satisfatório” e 1% “insatisfatório”. Os principais motivos de insatisfação citados referem-se ao valor do crédito liberado que consideram baixo, à falta de visita e acompanhamento dos agentes e demora na liberação do crédito. Já aqueles que se declararam satisfeitos ou muito satisfeitos, citaram, como principais motivos, a possibilidade de compra de estoque e equipamentos para melhorar o negócio, e a facilidade na concessão do crédito.

Considerando que o principal objetivo do PNMPO é Incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares através da disponibilização recursos para o microcrédito produtivo orientado, o Gráfico 15 apresenta, sob a ótica dos beneficiários, os dados referentes à contribuição dos créditos concedidos para a melhoria dos resultados dos seus empreendimentos.

Gráfico 15 – Contribuição do MPO para melhoria do resultado do empreendimento



Fonte: Dados da pesquisa (2017).

Segundo os dados coletados, demonstrados no Gráfico 15, 83% dos beneficiários afirmaram que a utilização do MPO contribuiu de forma efetiva para a melhoria do resultados do seu empreendimento, contra 17% que afirmaram que não houve melhoria em seus resultados após serem atendidos pelo MPO.

Quando questionados sobre os possíveis motivos do resultado obtido com a utilização do MPO, os 83% que tiveram melhoria afirmaram que o resultado deveu-se à aplicação do recurso em compra de estoques, diversificação de mercadorias, compra de equipamentos e reforma de seus estabelecimentos comerciais, o que potencializou o aumento das vendas e a melhoria dos resultados. A maior parte destes afirmou ainda que houve um efetivo acompanhamento por parte dos agentes de crédito após a liberação do crédito e que ficaram satisfeitos ou muito satisfeitos com a estratégia MPO do Banco do Brasil.

No que se refere aos 17% que disseram não ter obtido melhoria em seus resultados após a contratação do MPO, parte deles alegou que os valores liberados são baixos e que não permitem grande incremento no negócio e, outra parte, assume que utilizou os recursos de forma indevida, para resolver demandas pessoais, ao invés de aplicar no seu empreendimento. A maioria dos integrantes deste grupo afirmou que não houve acompanhamento por parte dos agentes de crédito após a liberação do crédito e que ficaram insatisfeitos ou pouco satisfeitos com a estratégia MPO do Banco do Brasil.

Ao finalizar o questionário, solicitou-se aos respondentes que citassem três pontos positivos e três pontos negativos referentes a suas experiências com o MPO do Banco do Brasil, bem como possíveis sugestões.

No que se refere aos pontos positivos destacaram-se: a agilidade, a comodidade e o conforto de todo o processo ser conduzido pelo agente no próprio local do empreendimento, sem que o tomador tenha que ir ao banco; a facilidade para renovação do crédito, bem como o aumento do valor liberado a cada renovação; transparência, acompanhamento e orientação por parte do agente de crédito; possibilidade de concessão para empreendedores informais; baixa taxa de juros.

Em se tratando dos pontos negativos os mais citados foram: alegação de que os valores liberados são baixos; demora e burocracia para liberar o crédito; cobrança indevida de parcelas já pagas; falta de atenção dos agentes de crédito.

Como sugestões, a quase totalidade indicou o aumento dos valores a serem contratados, podendo-se destacar ainda a redução do tempo de análise e resposta ao cliente e redução da burocracia na contratação.

Os dados até então apresentados, permitem concluir-se que a estratégia MPO do Banco do Brasil no município de Feira de Santana – BA tem sido executada em conformidade com as diretrizes do PNMPO, uma vez que tem atendido a empreendedores de menor renda e contribuído para geração de emprego e renda, bem como a melhoria na sua qualidade de vida.

Depreende-se então, a partir dos dados apresentados no gráfico 14, que a maior parte dos beneficiários da estratégia MPO do Banco do Brasil no município de Feira de Santana – BA, equivalente a 83% da amostra, asseguraram que seus empreendimentos tiveram uma melhoria de resultados em função da aplicação adequada dos recursos liberados pela linha do MPO, bem como da assessoria prestada pelos agentes de crédito durante as fases de contratação e acompanhamento após liberação de crédito.

No entanto, identifica-se uma parcela considerável de beneficiários (17%) que não tem correspondido às propostas e resultados previstos pela estratégia MPO, seja pela aplicação inadequada do crédito ou pela falta de acompanhamento dos agentes. Tal situação aponta para a necessidade de adoção de medidas complementares, especialmente na fase de acompanhamento após a liberação de crédito, uma vez que esta é a etapa mais crítica, a qual visa garantir a correta aplicação do recurso liberado pelo banco, a orientação por parte dos agentes ao microempreendedor e, conseqüentemente, a melhoria dos resultados do empreendimento.

Associando a estes dados a afirmação dos agentes entrevistados de que não há uma rotina de visitas após a liberação do crédito, propõe-se a implementação de um cronograma formal de acompanhamento, prevendo visitas com periodicidade mínima mensal, bem como a implementação de um “Formulário de Acompanhamento” para o registro das visitas e dos resultados verificados acerca da aplicação do crédito disponibilizado e evolução/involução dos resultados do empreendimento.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sabe-se que a geração de renda é uma das alternativas para buscar a redução da pobreza e, neste sentido, no Brasil, ao longo dos anos vários programas foram pensados, alguns deles trabalhando com o empreendedorismo, ou seja, criando oportunidades para abertura dos próprios negócios. Conseqüentemente, para o negócio funcionar, é necessário o capital para investir no incremento dos pequenos negócios já existentes ou na abertura de novos empreendimentos.

Vale destacar que apesar dos esforços do governo brasileiro em programas de redução de pobreza, o Brasil, ainda é um dos países com maior desigualdade social, apesar de apresentar destaque no Produto Interno Bruto, sinalizando necessidade de adoção de políticas públicas para tal fim.

Este trabalho evidenciou, através de uma discussão teórica, que o microcrédito no Brasil tem ganhado força através de incentivos e políticas governamentais, sendo destinado à pessoas que não tem acesso às linhas de crédito tradicionais, visando atender à necessidade de crédito para uma parcela do mercado que busca empreender seu próprio negócio (formal ou informal), de pequeno porte, devido à falta de oportunidade de trabalho no mercado formal.

Discutiu-se também que o crédito por si só não promove o desenvolvimento, mas a utilização dele de forma adequada e orientada viabiliza a melhoria dos resultados dos empreendimentos e apoia a abertura de empreendimentos produtivos promovendo a melhoria do bem estar na vida dos empreendedores.

Neste sentido, o investimento em microcrédito mobilizou o governo federal para realizar a regulamentação das fontes e aplicações de recursos para esta linha de crédito. O marco regulatório do microcrédito no Brasil, descrito neste trabalho, evidenciou que o país possui instrumentos regulatórios que estabelecem diretrizes para a concessão de microcrédito, através do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), o qual prevê, entre outros aspectos, que os

beneficiários do programa sejam microempreendedores populares, formais e informais com atividades produtivas de pequeno porte, com intuito de gerar trabalho e renda.

Outro aspecto que destacou, é que para o microcrédito ser produtivo e orientado faz-se necessária a concessão e o acompanhamento do crédito através do relacionamento direto com os empreendedores por meio de um agente de crédito de uma instituição de microcrédito habilitada ao PNMPO, com uso de metodologia específica cuja regulamentação está amparada pela legislação vigente que normatiza várias condicionantes para o enquadramento dos beneficiários/proponentes.

O trabalho destacou também as fontes de recursos disponibilizadas no PNMPO e os atores que podem operar com o microcrédito no país, a citar os bancos públicos e privados. Merece destaque o BNB, que trouxe uma das contribuições mais relevantes ao modelo de microcrédito brasileiro, através do programa Crediamigo, o qual no período de 2012 a 2015 foi responsável por 63,09% do total de crédito de MPO concedido no Brasil, seguido do Banco do Brasil que foi responsável por 14,21% das liberações de crédito no mesmo período.

Também evidenciou-se que, desde a criação do PNMPO, houve um aumento no volume de operações de microcrédito no país, bem como na quantidade de instituições financeiras atuantes no mercado. Segundo último Relatório do MTE (setembro/2015), no ano de 2005, foi contratado um montante total de R\$ 602,3 milhões em operações de MPO e em 2015, o valor acumulado em créditos liberados desde 2005, ultrapassou o total de R\$ 50 bilhões em créditos concedidos.

O estudo apresentou ainda o caso da estratégia MPO do Banco do Brasil no Município de Feira de Santana, descrevendo a metodologia de atuação e as linhas de crédito disponíveis, bem como destacou a parceria do Banco do Brasil com a empresa Movera, atual responsável pela execução da referida estratégia.

Neste sentido, a partir do estudo de caso apresentado, denota-se que a estratégia MPO do Banco do Brasil no Município de Feira de Santana, tem sido executada em conformidade com as diretrizes do PNMPO, uma vez que tem atendido a micro empreendedores formais e informais e, segundo estes, tem contribuindo para a geração de emprego e renda, promovendo melhoria no resultado em seus empreendimentos e na qualidade de vida dos beneficiários atendidos. O estudo revelou ainda que a grande maioria dos beneficiários, equivalente a 83% da amostra, afirmaram que obtiveram melhoria considerável de resultado no seu empreendimento após a contratação do MPO, a partir da aplicação adequada dos recursos, bem como da assessoria prestada pelos agentes de crédito.

Observou-se ainda que, apesar do país ter empreendido importantes esforços para aprovar um programa voltado para a normatização do microcrédito produtivo orientado, parte dos resultados dos créditos concedidos aos empreendedores, não retratam as diretrizes do programa, sinalizando para a necessidade de adoção de medidas complementares por parte das instituições concessionárias, visando garantir o alcance dos objetivos do PNMPO.

Com efeito, os dados da pesquisa demonstraram que a parcela correspondente a 17% da amostra, não tem alcançado os objetivos propostos pelo PNMPO, fato conseqüente dos envolvidos no processo não atuarem em conformidade com as diretrizes do programa, seja por parte dos beneficiários ao aplicar inadequadamente o crédito ou por parte dos agentes de crédito por não efetuarem o devido acompanhamento após a liberação do crédito. Isto posto, percebe-se a necessidade de implementação de medidas complementares por parte da instituição concessionária, especialmente no que se refere à fase de acompanhamento após a liberação do crédito.

Visando contribuir para maior eficácia no alcance das diretrizes do PNMPO, nas concessões de microcrédito da estratégia MPO do Banco do Brasil, este trabalho propôs algumas medidas a serem adotadas na concessão do microcrédito produtivo orientado com vistas a garantir a conformidade da estratégia ao PNMPO,

bem como promover a geração de emprego e renda para os microempreendedores através da melhoria do resultado dos seus empreendimentos.

Neste sentido, apresentou-se a proposta de implementação de um cronograma formal de acompanhamento após a liberação do crédito prevendo visitas com periodicidade mínima mensal bem como a adoção de um “Formulário de Acompanhamento”, no qual deverão ser registradas as visitas, bem como os resultados verificados acerca do crédito disponibilizado e a evolução ou involução do resultado do empreendimento.

Espera-se que, a partir do conteúdo abordado e das ações aqui sugeridas, a estratégia MPO do Banco do Brasil, melhore a efetividade da etapa de acompanhamento tendo em vista que esta pode ser considerada como a mais crítica do processo, a qual visa garantir a correta aplicação do recurso liberado pelo Banco do Brasil, a orientação por parte dos agentes ao microempreendedor e, conseqüentemente, um avanço no resultado do empreendimento, bem como possível geração de renda.

Como sugestões para futuras pesquisas seriam oportunos estudos que aprofundassem o conteúdo aqui apresentado em outras realidades locais a fim de verificar, na prática, se a aplicabilidade da estratégia de outras instituições concessionárias, está de acordo com as diretrizes do PNMPO, uma vez que este trabalho limitou-se a uma discussão teórica, através de um estudo local, mas que pode ser replicado em nível nacional.

REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Resolução nº 3.422, de 30 de novembro de 2006.** Dispõe acerca da realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. Brasília, 2006. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2006/pdf/res_3422_v1_O.pdf>. Acesso em: 22 dez. 2017.

_____. **Plano Nacional para Inclusão Financeira:** plano de ação para o fortalecimento do ambiente institucional, maio de 2012. Brasília, DF: BCB, 2012. Disponível em: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjY_5rZjKnBAhUCvJAKHWEWBr8QFggnMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.bcb.gov.br%2Fnor%2Frelincfin%2FPlano_de_Acao_PNIF.pdf&usg=AOvVaw0DK3mfd0ELGhfU8fwluALP>. Acesso em: 22 dez. 2017.

BANCO DA AMAZÔNIA. **Resultados Amazônia Florescer Urbano.** Belém, 2014. Disponível em: <<http://www.bancoamazonia.com.br/index.php/amazonia-florescer-urbano-item/resultadosflorescer-urbano>>. Acesso em: 31 dez. 2017.

BANCO DO BRASIL. **Análise do desempenho 4º trimestre/ 2014.** Brasília, 2015. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/docs/pub/siteEsp/ri/pt/dce/dwn/4T14AnaliseDesempJM.pdf>>. Acesso em: 31 dez. 2017.

_____. **Apresentação institucional 3T17.** Brasília, 2017c. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/docs/pub/siteEsp/ri/pt/dce/dwn/Institucional3T17.pdf>>. Acesso em: 28 dez. 2017.

_____. **Curso Desenvolvimento Regional Sustentável.** Brasília, 2008.

_____. **Curso Sinapse MPO - Microcrédito Produtivo Orientado.** 2017e. Disponível em: <<https://www.unibb.com.br/player/1567/sinapse-mpo-microcredito-produtivo-orientado>>. Acesso em: 28 jan. 2017.

_____. **Microcrédito Produtivo Orientado.** 2017a. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/pbb/sustentabilidade/negocios-sociais/microcredito-produtivo-orientado#/>>. Acesso em: 17 nov. 2017.

_____. **Quem somos.** 2017b. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/sobre-nos/quem-somos#/>>. Acesso em: 31 dez. 2017.

_____. **Sustentabilidade.** Princípios Éticos e Socioambientais. 2017d. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portallbb/page22,8305,8327,0,0,1,6.bb>>. Acesso em: 31 dez. 2017.

BANCO DO NORDESTE (Brasil). Crediamigo. **BNB.gov.br**, sítio institucional. 2013. Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br/crediamigo>> . Acesso em: 20 dez. 2017.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (Brasil). **Histórico de atuação do BNDES no microcrédito**. 2017. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/bndes-microcredito/historico-atuacao-bndes-microcredito>>. Acesso em: 20 dez. 2017.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011.

BARONE, F. M. et al. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>>. Acesso em: 14 nov. 2017.

BOGDAN, R.; BIKLEN, S. K. **Investigação qualitativa em educação: uma introdução à teoria e aos métodos**. Porto, Portugal: Editora Porto, 1994.

BRASIL. Decreto nº 5.288, de 29 novembro de 2004. Regulamenta a Medida Provisória nº 226, de 29 de novembro de 2004, que institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 30 nov. 2004. Disponível em: <<http://portal FAT.mte.gov.br/programas-e-acoas-2/programa-nacional-do-microcredito-produtivo-orientado-pnpmpl/legislacao/>>. Acesso em: 27 maio 2018.

_____. Decreto nº 6.607, de 21 de outubro de 2008. Dá nova redação ao art. 3º do Decreto nº 5.228, de 29 de novembro de 2004, que dispõe sobre o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 22 out. 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2008/Decreto/D6607.htm>. Acesso em: 27 maio 2018.

_____. Decreto nº 9.161, de 26 de setembro de 2017. Regulamenta a Medida Provisória nº 802, de 26 de setembro de 2017, que dispõe sobre o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 27 set. 2017a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/decreto/D9161.htm>. Acesso em: 27 maio 2018.

_____. Fundo de Amparo ao Trabalhador. Conselho Deliberativo. Resolução nº 511, de 18 de outubro de 2006. Dispõe sobre a utilização de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 20 out. 2006. Seção 1, p. 184-185. Disponível em: <http://portal FAT.mte.gov.br/wp-content/uploads/2016/03/r_20061018_511.pdf>. Acesso em: 27 maio 2018.

BRASIL. Lei nº 10.735, de 12 de setembro de 2003. Dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, autoriza o Poder Executivo a instituir o Programa de Incentivo à Implementação de Projetos de Interesse Social - PIPS, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 12 set. 2003. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10.735.htm>. Acesso em: 27 maio 2018.

_____. Lei nº 10.738, de 17 de setembro de 2003. Dispõe sobre a criação de subsidiárias integrais do Banco do Brasil S.A. para atuação no segmento de microfinanças e consórcios. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 18 set. 2003. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2003/lei-10738-17-setembro-2003-497026-publicacaooriginal-1-pl.html>>. Acesso em: 27 maio 2018.

_____. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO e altera dispositivos da Lei no 8.029, de 12 de abril de 1990... e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 26 abr. 2005. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11110.htm>. Acesso em: 27 maio 2018.

_____. Lei nº 12.666, de 14 de junho de 2012. Altera a Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005 ... altera a Lei nº 10.453, de 13 de maio de 2002; e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 15 jun. 2012. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/Lei/L12666.htm>. Acesso em: 27 maio 2018.

_____. Lei nº 13.636, de 20 de março de 2018. Dispõe sobre o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO); e revoga dispositivos das Leis nºs 11.110, de 25 de abril de 2005, e 10.735, de 11 de setembro de 2003. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 21 mar. 2018. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/Lei/L13636.htm>. Acesso em: 27 maio 2018.

_____. Medida Provisória nº 543, de 24 de agosto de 2011. Altera a Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, para autorizar a União a conceder a instituições financeiras subvenção econômica sob a forma de equalização de parte dos custos a que estão sujeitas, para contratação e acompanhamento de operações de microcrédito produtivo orientado. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 25 ago. 2011a. Seção 1, p. 1. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/medpro/2011/medidaprovisoria-543-24-agosto-2011-611340-publicacaooriginal-133479-pe.html>>. Acesso em: 27 maio 2018.

_____. Medida Provisória nº 544, de 29 de setembro de 2011. Estabelece normas especiais para as compras, as contratações de produtos, de sistemas de defesa, e de desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa, e dispõe sobre regras de

incentivo à área estratégica de defesa e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 30 set. 2011b. Seção 1, p. 2. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/medpro/2011/medidaprovisoria-544-29-setembro-2011-611521-publicacaooriginal-133719-pe.html>>. Acesso em: 27 maio 2018.

BRASIL. Medida Provisória nº 802, de 26 de setembro de 2017. Dispõe sobre o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 27 set. 2017b. Seção 1, p. 1. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/mpv/mpv802.htm>. Acesso em: 27 maio 2018.

_____. Ministério do Desenvolvimento Social. **Plano Brasil Sem Miséria**. Notícias. Brasília, 2011c. Disponível em: <<http://mds.gov.br/assuntos/brasil-sem-miseria/inclusao-productiva-urbana-1/empreendedor/microcredito-productivo/microcredito>>. Acesso em: 22 dez. 2017.

_____. Ministério do Trabalho e Emprego. **Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)**. Brasília, 26 fev. 2016. Disponível em: <<http://portalfat.mte.gov.br/programas-e-acoes-2/programa-nacional-do-microcredito-productivo-orientado-pnpmpto/>>. Acesso em: 14 nov. 2017.

_____. Ministério do Trabalho e Previdência Social. **PNMPO**: informações gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. Relatório Gerencial do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado do 3º trimestre de 2015. Brasília, DF: MTE, 2015. Disponível: <portalfat.mte.gov.br/wp-content/uploads/2016/03/RELATORIO-PNMPO-3%C2%BA-TRI-2015.pdf>. Acesso em: 14 nov. 2017.

CACCIAMALI, M.C.; MATOS, F.; MACAMBIRA, J. O setor de microfinanças e as políticas de microcrédito no Brasil. In: MATOS, F.; MACAMBIRA, J.; CACCIAMALI, M.C. (Org.). **A atividade e a política de microcrédito no Brasil**: visões sobre sua evolução e futuros desafios. Fortaleza: IDT, USP, 2014. p.17-34. Disponível em: <<https://fernandonogueiracosta.files.wordpress.com/2016/08/matos-macambira-e-cacciamali-org-a-atividade-e-a-politica-de-microcredito-no-brasil-2014-capc3adtulo-de-fnc.pdf>>. Acesso em: 14 nov. 2017.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Relatório de Sustentabilidade Caixa 2014**. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.caixa.gov.br/Downloads/caixa-relatorio-sustentabilidade/Relatorio_de_Sustentabilidade_2014.pdf>. Acesso em: 14 nov. 2017.

DANTAS, Valdi de Araújo. **A tecnologia do microcrédito produtivo e orientado**. Brasília: [s.n.], 2005. Disponível em: <http://acesso.mte.gov.br/data/files/FF8080812B62D40E012B6E3DC83362AC/tecnologia_do_mcpo_fomatado.pdf>. Acesso em: 29 nov. 2017.

DRUMMOND, Carlos. O microcrédito é um engodo do neoliberalismo? Entrevista - Milford Bateman. **Carta Capital**, Economia, 02 jan. 2018. Disponível em: <<https://www.cartacapital.com.br/economia/o-microcredito-e-um-engodo-do-neoliberalismo>>. Acesso em: 27 maio 2018.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

HELMS, Brigit. **Access for all: building inclusive financial systems**. Washington: Consultative Group to Assist the Poor,; Worldbank, 2006.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Demografia das empresas**: 2014. Rio de Janeiro, 2017. (Estudos e Pesquisas. Informação Econômica, n. 27). Disponível em: <<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv98073.pdf>>. Acesso em: 28 jan. 2018.

KUHN, Daniela Dias. **O microcrédito como instrumento de desenvolvimento rural no município de Constantina/RS**: a abordagem seniana de desenvolvimento. 2004. 182 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do trabalho científico**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARQUES, Guilherme Ramon Garcia. Analisando o desenvolvimento: a perspectiva de Amartya Sen. **Revista Urutágua**, n. 22, set./dez. 2010. Disponível em: <<http://periodicos.uem.br/ojs/index.php/Urutagua/article/viewFile/11500/6316>>. Acesso em: 29 jan. 2018.

MONZONI, Mario. **Impacto em renda do microcrédito**. São Paulo: Peirópolis, 2008.

MONZONI NETO, M. P. **Impacto em renda do microcrédito**: uma investigação empírica sobre geração de renda do crédito popular solidário São Paulo Confia no município de São Paulo. 2006. Tese (Doutorado) - Fundação Getúlio Vargas, 2006. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/2499>>. Acesso em: 20 dez. 2017.

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

MOVERA. **Sítio institucional**. 2017. Disponível em: <<http://www.movera.com.br>>. Acesso em: 20 dez. 2017.

NERI, Marcelo (Org.). **Microcrédito**: o mistério nordestino e o grameen brasileiro. Rio de Janeiro: FGV, 2008.

NERI, Marcelo; MEDRADO, André Luiz. Experimentando o microcrédito: uma análise de impacto ao Crediamigo no acesso ao crédito. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 41, p. 133-150, 2010.

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

_____. **Microfinanças passo a passo**: saiba como implantar e gerir uma organização de microcrédito. Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2003.

PINHEIRO, Vinícius. Banco do Brasil mantém liderança em ranking de ativos, segundo BC. **Valor Econômico**, Finanças, 06 abr. 2017. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/financas/4929852/banco-do-brasil-mantem-lideranca-em-ranking-de-ativos-segundo-bc>>. Acesso em: 22 dez. 2017.

PINTO, Wesley. **As experiências dos programas de microcrédito produtivo orientado**: o caso das concessões na região metropolitana de Goiânia no período 2011-2014. 2015. 108 f. Dissertação (Mestrado) - Centro Universitário Alves Faria, Goiânia, 2015. Disponível em: <<http://tede.unialfa.com.br/jspui/handle/tede/69>>. Acesso em: 22 dez. 2017.

PLANET RATING. **Social performance rating methodology**. 2013. Disponível em: <http://www.microfinanzarating.com/newsletter/documenti/mfr,_social_rating_methodology,_eng,_aug_.pdf>. Acesso em: 20 dez. 2017.

RAMOS, Jerônimo Rafael. Acesso dos microempreendedores e das micro e pequenas empresas a serviços financeiros. Apresentação. In: FÓRUM DE INCLUSÃO FINANCEIRA, 5., 2013, Fortaleza. **Anais eletrônicos...** Brasília: BCB, 2013. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/incfinac/vforum/docs/5_Jeronimo_Rafael_Acesso_MPE_Microcredito.pdf>. Acesso em: 20 dez. 2017.

RATTNER, Henrique. Sustentabilidade - uma visão humanista. **Ambiente e Sociedade**, ano 2, n. 5, p. 233-240, jul./dez. 1999.

RIBEIRO, Daniel Araújo. **Microcrédito como meio de desenvolvimento social**. 2009. 100 f. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Direito Milton Campos, Nova Lima, 2009.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. São Paulo: Atlas, 1989.

ROCHEL, S. **Microcrédito no Brasil**: desenvolvimento e dimensionamento e características operacionais. [S.l.]: Mastercred GeminiSistemas, 2004. Disponível em: <www.mcred.com.br/mcred/artigo8.htm>. Acesso em: 26 dez. 2017.

SACHS, I. **Desenvolvimento**: incluyente, sustentável, sustentado. Rio de Janeiro: Garamond, 2004.

SANDRONI, P. **Novo dicionário de economia**. São Paulo: Editora Best Seller, 1994.

SANTIAGO, Eduardo Girão. Microcrédito Emancipação Empreendedora e Combate à Pobreza: Controversias e outros caminhos. In: A Atividade e a Política de microcrédito no Brasil: visões sobre sua evolução e futuros desafios. Fortaleza, p. 55-73. 2014.

SEN, Amartya Kumar. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia de Bolso, 2010.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Entenda as diferenças entre microempresa, pequena empresa e MEI. **Portal Sebrae**. Brasília: Sebrae Nacional, 2017. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 29 jan. 2018.

SILVA, Antonio Carlos Ribeiro da. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**: orientações de estudos, projetos, relatórios, monografias, dissertações, teses. São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, R.V.M.; GÓIS, L.S. **As diferentes metodologias de microcrédito no mundo e no Brasil**. [S.l.]: SERASA, 2007. Disponível em: <http://portalfat.mte.gov.br/wp-content/uploads/2016/03/metodologias_microcredito.pdf>. Acesso em: 18 dez. 2017.

SOARES, Marden Marques; MELO SOBRINHO, Abelardo Duarte de. **Microfinanças**: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. Brasília: Bacen, 2008.

SOUZA, Jane Gondim. **Microcrédito em Fortaleza**: um instrumento de redução da pobreza? Fortaleza: BNB, 2011. (Série Documentos do Etene, n. 30).

VEIGA, José Eli. **Desenvolvimento sustentável**: o desafio do século XXI. 3. ed. Rio de Janeiro: Garamond, 2008.

YIN, R.K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

YUNUS, M. **O banqueiro dos pobres**. 4. ed. São Paulo: Ática, 2003.

ZOUAIN, D. M.; BARONE, F. M. Excertos sobre política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social: o microcrédito na era FHC. Small Business através do panóptico. **Revista de Administração Pública**, v. 41, n. 2, mar./abr. 2007. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v41n2/10.pdf>>. Acesso em: 21 dez. 2017.

APÊNDICES

**APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA SEMI ESTRUTURADA REALIZADA
COM OS AGENTES DE CRÉDITO DA EMPRESA MOVERA**

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RECÔNCAVO DA BAHIA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS, AMBIENTAIS E BIOLÓGICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO DE POLÍTICAS
PÚBLICAS E SEGURANÇA SOCIAL
CURSO DE MESTRADO PROFISSIONAL

JOÃO AUGUSTO DE SOUSA NETO

**AVALIAÇÃO DO PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO
ORIENTADO – PNMPO: UM ESTUDO DA ESTRATÉGIA MPO DO BANCO DO
BRASIL NO MUNICÍPIO DE FEIRA DE SANTANA – BA**

ROTEIRO ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA PARA AGENTES DE CRÉDITO

- 1) Nome e tempo de atuação como agente de crédito para MPO.
- 2) Verificação sobre o entendimento do contexto do MPO (regras, objetivos) e conhecimento do PNMPO – Lei 10.110/2005.
- 3) Identificar como é feito o processo de prospecção:
Ativo: Agentes vão ofertar a linha de crédito;
Por demanda: O proponente é quem busca o banco.
- 4) Verificar como é o processo de operacionalização (contratação e liberação do crédito).
- 5) Verificar como se dá o processo de acompanhamento após liberação do crédito (quais instrumentos e adequação destes).
- 6) Críticas e/ou sugestões em relação à Estratégia MPO do Banco de Brasil.

**APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO À AMOSTRA DE BENEFICIÁRIOS
DO MPO DO BANCO DO BRASIL NO MUNICÍPIO DE FEIRA
DESANTANA – BA**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RECÔNCAVO DA BAHIA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS, AMBIENTAIS E BIOLÓGICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO DE POLÍTICAS
PÚBLICAS E SEGURANÇA SOCIAL
CURSO DE MESTRADO PROFISSIONAL**

JOÃO AUGUSTO DE SOUSA NETO

**AVALIAÇÃO DO PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO
ORIENTADO – PNMPO: UM ESTUDO DA ESTRATÉGIA MPO DO BANCO DO
BRASIL NO MUNICÍPIO DE FEIRA DE SANTANA – BA**

QUESTIONÁRIO PARA BENEFICIÁRIOS

- 1) Qual a sua natureza jurídica na contratação do MPO?
 - (a) Pessoa Física (CPF)
 - (b) Pessoa Jurídica (CNPJ)

- 2) Se Pessoa Física, qual sexo?
 - (a) Masculino
 - (b) Feminino

- 3) Faixa etária:
 - (a) 18-25 anos
 - (b) 26-35 anos
 - (c) 36-45 anos
 - (d) 46-55 anos
 - (e) 56 ou mais

- 4) Ramo de Atividade:
 - (a) Comércio

- (b) Serviços
- (c) Indústria
- (d) Qual atividade? _____

5) Tempo do negócio: ____ meses

6) Existe outra fonte de renda familiar?

- (a) Sim
- (b) Não

7) Como conheceu o programa?

- (a) TV
- (b) Internet
- (c) Outro Beneficiário
- (d) Agente do BB
- (e) Outros

8) Foi a primeira operação de MPO?

- (a) Sim
- (b) Não

9) Qual o tipo de garantia utilizado?

- (a) Aval Individual
- (b) Aval grupo solidário
- (c) Outras

10) A utilização do MPO contribuiu para melhoria do resultado do seu empreendimento?

- (a) Sim
- (b) Não

Porquê?

11) Foi feito acompanhamento por parte do agente de crédito após a liberação do crédito?

(a) Sim

(b) Não

12) Qual o seu grau de satisfação com o Programa MPO?

(a) Insatisfeito (não atendeu suas expectativas)

(b) Pouco satisfeito (atendeu parcialmente suas expectativas)

(c) Satisfeito (atendeu plenamente suas expectativas)

(d) Muito satisfeito (superou suas expectativas)

13) Cite três pontos positivos que você achou do MPO.

14) Cite três pontos negativos que você achou do MPO.

15) Que sugestões você daria para a melhoria da Estratégia MPO do Banco do Brasil?
