IDENTIFICANDO O PAPEL DO MICROCRÉDITO JUNTO ÀS UNIDADES DE NEGÓCIOS "POR CONTA PRÓPRIA", LOCALIZADAS EM AGLOMERADOS HABITACIONAIS DE BAIXA RENDA (FAVELAS): UM ESTUDO DE CASO DAS NECESSIDADES ATENDIDAS PELO PROGRAMA PAPD DO BANCO DO POVO-CRÉDITO SOLIDÁRIO

ARTIGO SELECIONADO PARA O X ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA PELA COMISSÃO CIENTÍFICA: ECONOMIA E ESTADO SUB-ÁREA: 10. POLÍTICAS PÚBLICAS, POBREZA E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA.

AUTORIA:

- **Profa. Ms. MARIA DO CARMO ROMEIRO, economista, mestre, doutoranda em Administração de Empresas (FEA/USP), e coordenadora do INPES - Instituto de Pesquisas INPES/IMES – UNIVERSIDADE MUNICIPAL DE SÃO CAETANO DO SUL; e-mail: mcarmo@imes.edu.br, fone: 4239-3257.**
- **Profa. Ms. MARLENE CARDIA LAVIOLA, economista, mestre em Economia, doutoranda em Ciências Sociais (PUC/SP), e pesquisadora do INPES/IMES - UNIVERSIDADE MUNICIPAL DE SÃO CAETANO DO SUL; e-mail: mlaviola@imes.edu.br, fones: 42215201 e 9987-1735.**

ROMEIRO, M.C., LAVIOLA, M.C. Identificando o papel do microcrédito junto às unidades de negócios "por conta própria", localizadas em aglomerados habitacionais de baixa renda (favelas): um estudo de caso das necessidades atendidas pelo programa PAPD do banco do povo-crédito solidário.

RESUMO

O presente artigo pretende contribuir para a discussão da amplitude do papel exercido pelo microcrédito, a partir das evidências recolhidas por meio da sistematização e da análise dos resultados obtidos em três coletas de dados, que foram aplicadas, em abril de 2001, novembro de 2002 e agosto de 2003, junto às unidades de negócios "por conta própria", localizadas em aglomerados habitacionais de baixa renda (favelas). Esses estudos empíricos foram, originalmente, destinados à avaliação das concessões de microcrédito enquadradas no Programa PAPD (Programa de Apoio às Populações Desfavorecidas), patrocinado pela União Européia e operado pelo Banco do Povo-Crédito Solidário, no município de Santo André. Dessa forma, trata-se aqui de temas relacionados com os fatores de estímulo à demanda por contratação e pela renovação do crédito, bem como dos impactos dessa operação de crédito tanto sobre o desenvolvimento dos pequenos negócios como sobre as condições de vida dos microempreendedores e de suas famílias.

Palavras-chave: microcrédito; microfinanças; políticas públicas.

ABSTRACT

The purpose of this article is to contribute to the discussion on the microcredit"s role, starting with the evidences reached through the analysis of three surveys which were conducted in April 2001, November 2002 and August 2003, in the business units called "own business" located in shantytowns. These empirical studies were originally directed to evaluate microcredit concessions, included in PAPD program (Low Income Population Supportive Program), sponsored by European Union and managed by "Banco do Povo-Crédito Solidário" (microfinance institution), in Santo André City. Therefore the discussion consists of many subjects, all related to the incentives for increasing employment opportunities, credit renewals, as well as the impacts of this credit operation either on the development of small business or the living conditions of the micro-entrepreneurs and their families.

Key words: microcredit; microfinance; public policy.

IDENTIFICANDO O PAPEL DO MICROCRÉDITO JUNTO ÀS UNIDADES DE NEGÓCIOS "POR CONTA PRÓPRIA", LOCALIZADAS EM AGLOMERADOS HABITACIONAIS DE BAIXA RENDA (FAVELAS): UM ESTUDO DE CASO DO PROGRAMA PAPD DO BANCO DO POVO-CRÉDITO SOLIDÁRIO.

INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como objetivo discutir a amplitude do papel exercido pelo microcrédito, a partir das evidências de necessidades atendidas como efeito do empréstimo sobre o negócio, o microempreendedor e sua família, no âmbito das unidades de negócios "por conta-própria", localizadas em aglomerados habitacionais urbanos de baixa renda (favelas), considerando-se as especificidades do Programa de Apoio às Populações Desfavorecidas-PAPD, oferecido pelo Banco do Povo-Crédito Solidário[1].

Com relação a essas especificidades, o PAPD foi criado em 2001, como resultado da parceria firmada entre a União Européia, a Prefeitura do Município de Santo André e o Banco do Povo-Crédito Solidário, tendo como objetivo facilitar o acesso ao crédito para as unidades de negócios "por conta-própria", localizadas nas áreas de interferência[2] dos núcleos habitacionais (favelas) Tamarutaca, Sacadura Cabral, Capuava e Quilombo. No campo das políticas públicas, dadas as suas características, o PAPD articula-se com uma iniciativa de maior envergadura denominada de Programa Integrado de Inclusão Social – PIIS, operado pela Prefeitura do Município de Santo André, cujas ações são orientadas para o fomento do desenvolvimento e combate à exclusão social no município.

Além disso, cabe esclarecer que a escolha do "estudo do caso do PAPD" para estudar a amplitude do papel do microcrédito, mostrou-se bastante funcional, na medida que, por força dos dispositivos firmados com a União Européia, no período de 2001 a 2003, as concessões

[1] O Banco do Povo – Crédito Solidário é a entidade, com sede no município de Santo André, legalmente constituída na condição de OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, responsável pela operação do microcrédito; nos termos do programa PAPD.

[2] As áreas de interferência, no caso do PAPD, foram eleitas pela sociedade, quando da definição do orçamento participativo praticado pela municipalidade, e englobam também o entorno dos aglomerados habitacionais (favelas) referidos.

de crédito na linha desse programa motivaram a realização de diversos levantamentos de dados primários qualitativos e quantitativos, que permitiram ao Banco do Povo-Crédito Solidário a elaboração de estudos de avaliação sobre as concessões de microcrédito.

Face ao exposto, a discussão do papel do microcrédito no ambiente das unidades de negócio "por conta própria" em aglomerados habitacionais de baixa renda, objetivada neste trabalho, parte da sistematização e análise dos resultados apresentados em três documentos de avaliação do PAPD, elaborados pelo Banco do Povo-Crédito Solidário[3], a saber: 1) o relatório da pesquisa exploratória nos núcleos habitacionais de Santo André, datado de abril de 2001, denominado de "Desenvolvimento de negócios e demanda por microcrédito"; 2) o documento "Fatores de estímulo à renovação do crédito e expectativas com a obtenção dessa renovação", datado de novembro de 2002; 3) o relatório da pesquisa "O impacto do microcrédito na condição do negócio e na condição de vida da família", datado de agosto de 2004.

O primeiro estudo selecionado (BANCO DO POVO, 2001), de caráter qualitativo-exploratório, foi aplicado às unidades-alvo da linha de crédito do PAPD, sem experiência anterior em alguma contratação de microcrédito. Do ponto de vista metodológico, nesse levantamento foi utilizada a técnica de discussão em grupo com autônomos não estabelecidos e com proprietários de unidades de negócios por conta própria informais, residentes ou estabelecidos em aglomerados habitacionais de baixa renda (favelas) ou no seu entorno. Tal levantamento visava propiciar uma melhor compreensão dos aspectos motivadores e das resistências da população-alvo acerca dos processos de busca de crédito, bem como identificar o conceito e a dinâmica de desenvolvimento desses micronegócios.

O segundo estudo (BANCO DO POVO, 2002), também com caráter qualitativo-exploratório, utilizou-se de entrevistas semi-diretivas (exaustivas) com tomadores de uma segunda contratação de microcrédito, objetivando identificar a opinião dos entrevistados sobre a primeira experiência com microcrédito da linha PAPD, nos âmbitos das condições do negócio, da família e do microempresário, para evidenciar os fatores que estimulavam a renovação da experiência de tomada de microcrédito.

---

[3] Nos três casos, o Banco do Povo – Crédito Solidário, contratou o Instituto de Pesquisa do IMES (Universidade Municipal de São Caetano do Sul), para desenvolvimento de metodologia, coleta e análise dos dados. A pesquisa foi coordenada pela Profa. Ms. Maria do Carmo Romeiro e contou com a participação valiosa da Profa. Ms. Irene Barone.

Ao contrário dos dois primeiros estudos, que apresentaram um recorte transversal (realização de uma tomada para obtenção de resultados), o terceiro estudo (BANCO DO POVO, 2004) foi concebido com um recorte longitudinal - conhecimento dos resultados finais após um prazo maior, no qual foram realizados dois levantamentos quantitativos, ou seja, um no momento T1 (coleta de dados junto ao cliente no momento correspondente à metade do tempo de contratação do primeiro microcrédito) e outro no momento T2 (após um período entre 18 e 24 meses da primeira contratação do microcrédito, no qual outras contratações poderiam ter ocorrido), com o objetivo de identificar possíveis impactos do microcrédito no âmbito do negócio, no âmbito do indivíduo, no âmbito da família e, de forma restrita, no âmbito da comunidade.

Assim, esse terceiro estudo contemplou o acompanhamento, ao longo de dois anos, de 60 unidades de negócio "por conta própria", que contrataram o primeiro microcrédito entre o mês de outubro de 2001 e o mês de agosto de 2002. Registre-se que, como referência da situação anterior à contratação do microcrédito, foram adotados os dados levantados por ocasião do preenchimento da ficha cadastral do cliente e do levantamento da situação socioeconômica.

Do ponto de vista metodológico, cabe ressaltar que embora a abordagem dos estudos de casos não possa caracterizar propriamente um método, o recurso é particularmente útil em situações complexas em que um grande número de variáveis estão inter-relacionadas (ROCHE, 2002, p.221). Assim, o uso da experiência da linha de microcrédito do PAPD, operada pelo Banco do Povo – Crédito Solidário, a partir do exame dos resultados gerados pelos três estudos selecionados, possibilitou construir o conjunto de evidências, detalhado a seguir, que permite, ainda que, num âmbito exploratório, delinear o do papel do microcrédito concedido a esse público, caracterizado por elevada fragilidade socioeconômica, e que enfrenta dificuldades para acessar as linhas de crédito geralmente oferecidas por instituições financeiras tradicionais.

1 EVIDÊNCIAS DO PRIMEIRO ESTUDO

A contribuição desse primeiro estudo (BANCO DO POVO, 2001) para a compreensão do papel do microcrédito está em tornar aparente a opinião dos microempreendedores sobre o

ambiente de captação de recursos, em situação de ausência de estímulo, ou seja, anterior à contratação de quaisquer programas específicos oferecidos por instituições de microcrédito.

Assim, inseridas num ambiente de informalidade, no sentido do não registro da atividade em órgãos oficiais de fiscalização, as unidades de negócio focadas nesse primeiro estudo, não interagem com o sistema financeiro, mesmo de forma indireta, pois sequer a pessoa física (responsável pelo negócio), em sua maioria, tem conta corrente em bancos comerciais ou assemelhados. É relevante observar que essa ausência de interação, contudo, não se deve somente à impossibilidade de atendimento de exigências burocráticas, mas, também, a um aparente padrão de conduta desses agentes econômicos, que condicionam a gestão de seus negócios e conseqüentes necessidades de capital (giro e investimento) ao uso de recursos próprios, gerados ou não pelo próprio negócio.

Nesse sentido, a implantação dos negócios "por conta-própria" foi realizada com recursos oriundos de rescisões contratuais ou decorrentes do exercício de outra atividade remunerada, rotineira ou eventual. Serviu-se, ainda, de recursos desviados de programação destinada ao sustento da família, como ilustram as seguintes manifestações:

> *"Eu deixei de fazer a despesa com 40 reais e comprei algumas coisas, e fiz a primeira amostra do meu trabalho*". (BANCO DO POVO, 2002, p.34)
> *"Eu matei todas as galinhas que eu tinha no quintal (...) fiz bastante salgadinho (...) e saí na rua para vender(...) Nessa eu consegui fornecer para oito bares". (*BANCO DO POVO, 2002, p.34)

Para o atendimento de outras necessidades emergenciais, parece predominar o uso de ingressos angariados em fontes fora do sistema formal de crédito (empréstimos de amigos, familiares, agiotas, etc.).

A menção a empréstimos do sistema bancário tradicional, sugerindo uma pré-disposição para o uso dessa fonte, somente ocorre diante de especulações sobre "ampliação do espaço físico do estabelecimento" ou "construção de moradia".

Com relação à tomada de recursos junto aos segmentos de microfinanças ou dos setores mais tradicionais do sistema financeiro, ficou evidenciado que, possivelmente, por se verem não habilitados ao atendimento de um conjunto de quesitos desse mercado, os participantes dos grupos focais apresentam um conjunto de temores, indutores da resistência ao maior risco percebido nesses compromissos.

Do ponto de vista subjetivo, a solicitação de empréstimos leva o solicitante ao constrangimento. As exigências de apresentação de comprovação de posses, de residência e de renda, além das relativas às garantias, que esses agentes não podem atender, despertam sentimentos de humilhação e discriminação, que agravam a auto-percepção da "condição de favelados", conforme se auto-denominam.

Além disso, os participantes desses grupos focais, ao apresentaram uma forte "*consciência"* da realidade que cerca seus negócios, preferem assumir riscos calculados, mostrando-se bastante "inseguros", seja na hipótese de contratação isolada ou por participação em grupo solidário[4]. Concretamente, esses empréstimos, com características mais formais, geram um sentimento de "medo/insegurança" de não cumprimento dos compromissos, de perda de controle da situação e de ter o nome inscrito no rol dos maus pagadores (*"*sujar o nome*"*). Essa preocupação era fundamentada pela percepção que esses agentes tem da instabilidade do fluxo de recursos gerados pelos seus negócios (quer decorrente da inadimplência de clientes, quer da dificuldade de manutenção de volumes de venda – em função da fragilidade do potencial de geração de renda, e conseqüentemente do potencial de consumo, do mercado consumidor típico desses negócios).

Outras questões objetivas, manifestadas como oposição à procura de recursos do sistema financeiro, têm origem na percepção de um desvio dos ganhos do negócio para o pagamento de juros (considerados "muito elevados"), bem como das exigências de garantias e de alguma reciprocidade que poderia ser imposta pela instituição financeira.

As opiniões obtidas sobre as fontes de recursos diversas revelam que, de forma geral, os microempreendedores de baixa renda, sem experiência de contratação de microcrédito da linha PAPD ou créditos assemelhados, esperam por instituições que possam considerar não apenas a potencialidade que têm em saldar suas dívidas, mas que acreditem e confiem em suas capacidades de trabalho, honestidade e dignidade, pois, para eles, essas seriam as garantias concretas que poderiam oferecer.

As condições impostas pelas fontes de empréstimos bancários geram um sentimento de exclusão sempre que são exigidas garantias e posse de bens intangíveis para esse público de baixa renda. Cria-se, com isso, uma situação que não gera crescimento e tende a perpetuar a

[4] Grupo formado, geralmente de três a cinco pessoas, em que cada uma é simultaneamente tomadora do crédito e avalista das demais, conforme conceito apresentado por BARONE et all. (2002, p.12).

condição social vivida por esses atores sociais. Nesse contexto, vale lembrar que esse é um público aberto à idéia do empréstimo, mas que poucos têm uma postura pró-ativa em função dessas limitações.

Esse estudo revela, anda, que as expectativas acerca do futuro projetado para o negócio, pelos microempreendedores, referem-se à ampliação das suas instalações e conforto para a clientela; à melhoria das condições negociais junto aos fornecedores (compras maiores a preços menores) e junto aos clientes (maior margem de lucro, encurtamento dos prazos de pagamento e adimplência); ao aumento e diversificação do estoque; e, de forma menos incidente, à compra de maquinários para ampliar a escala de produção e poder atender pedidos de maior vulto.

Contudo, essas perspectivas de crescimento parecem posicionadas no plano da idealização do microempreendedor, na medida que estão subordinadas a distintas dimensões de fatores limitadores dos pontos de vista ocupacional, espacial e comportamental.

Na dimensão ocupacional, as atividades desenvolvidas ou almejadas não apresentam características inovadoras ou de capacitação especial que estimulem a acumulação de capital[5], o que limitaria a geração dos recursos necessários para financiamento do crescimento projetado.

No âmbito locacional, a intenção declarada de "permanecer na favela", seria um outro fator de limitação, pois torna o crescimento possível dependente de eventuais melhorias que possam ser praticadas no cenário da favela, decorrente da sua urbanização. Do ponto de vista comportamental, embora haja o reconhecimento de que o negócio poderia gerar melhores resultados mediante investimentos na sua ampliação, não foram evidenciados movimentos nesse sentido, tais como pesquisa de custos de maquinários, procura de novos fornecedores, busca de sócios ou de parcerias.

Além disso, o estudo sugeriu a manutenção de distância desses microempreendedores em relação aos mecanismos formais de captação de recursos. Esse comportamento,

[5] Ver referências teóricas propostas por SANTOS (2002, p.123), a partir de Schumpeter, que permite classificar esses microempreendedores segundo os seguintes perfis: *"Survivor"* (agentes econômicos focados meramente na sobrevivência econômica);*"Wirt"* (donos de empresas sem grandes expectativas de acumulação) e os "[Verdadeiros] E*mpreendedores"(a*gentes econômicos capazes de colocar em marcha processos de inovação, independente da acumulação prévia de capital).

aparentemente, poderia ser justificado pela observância de dois tipos de microempreendedores: os totalmente avessos ao risco, que confinam as possibilidades de crescimento do negócio à sua capacidade própria de geração de recursos, e os não avessos ao risco, mas que se sentem fragilizados pelo processo excludente formado em meio às exigências burocráticas do sistema financeiro formal.

2 EVIDÊNCIAS DO SEGUNDO ESTUDO

Esse estudo acrescenta à discussão o registro das experiências vividas, pelos microempreendedores, com a tomada de recursos de microcrédito, evidenciando os fatores que estimularam a contratação do primeiro crédito, bem como os que contribuíram para a efetivação de uma segunda operação[6].

A análise desses fatores comparada com os resultados evidenciados no primeiro estudo permite explicitar a mudança de crença[7] em torno do empréstimo e a formação de novas atitudes[8], bem como os fatores de reforço desse novo comportamento[9], os quais são representados pelo conjunto de necessidades que foram atendidas a partir da primeira contratação de microcrédito.

De uma forma geral, é importante registrar que, quando a linha de microcrédito é sustentada por recursos aportados pelos orçamentos governamentais ou oriundos de instituições de fora do sistema financeiro nacional ou internacional (organizações não governamentais, organismos internacionais e fundos similares), é possível a flexibilização das regras para empréstimo, dispensando-se exigências, tais como prestação de garantias reais e comprovação documental de renda. Essa flexibilização atende a uma exigência já evidenciada no primeiro estudo, à medida que contribui para a facilitação do acesso e redução do custo do

---

[6] Esse segundo relatório foi objeto de um exame mais detalhado em ROMEIRO & LAVIOLA, 2003.

[7] "*As crenças provêm da aprendizagem cognitiva. Elas representam o conhecimento e as conclusões que um consumidor tem a respeito de objetos, seus atributos e os benefícios que proporcionam"*. (MOWEN & MINOR, 2003,, p. 141-142).

[8] "*A atitude é a quantidade de afeição ou sentimento a favor ou contra um estímulo (..) É o sentimento afetivo que as pessoas têm em relação aos objetos, que fica armazenado na memória permanente." (..) as atitudes servem como diretrizes para simplificar a tomada de decisão*", pois essa é direcionada pelo padrão de afeição formado em torno do objeto, ou seja a fidelidade ao objeto*."* (MOWEN & MINOR, 2003, p. 142-143).

[9] "*O comportamento é constituído por todas as ações tomadas pelos indivíduos que estejam relacionadas à aquisição, ao uso e ao descarte de produtos e serviço".* (MOWEN & MINOR, 2003, p.142).

empréstimo no microcrédito, tornando a operação mais atraente para microempreendedores de baixa renda, com carências financeiras para investimento e giro do negócio.

Enquanto o primeiro estudo sinalizou para o fato de que essa flexibilização é condição necessária, mas não suficiente para o rompimento do conjunto de barreiras impostas à tomada de empréstimo formal, uma vez que parece remanescer um outro conjunto de resistências de ordem subjetiva que impedem a efetivação desse tipo de empréstimo, esse segundo estudo, ao identificar e descrever o ambiente do negócio, do microempreendedor e de sua família, em meio à experiência com o microcrédito da linha PAPD, gerou evidências valiosas para um entendimento sobre os fatores de estímulo à superação dessas resistências da demanda potencial e sobre a própria contribuição da experiência de contratação e uso da operação de crédito nesse contexto.

Os resultados desse segundo estudo evidenciam que a demanda efetiva pela primeira operação é acionada por um conjunto de fatores relacionados, direta ou indiretamente, com um posicionamento ativo da instituição na conquista da confiança do microempreendedor. A demanda por novas operações (renovação) é condicionada pela manutenção dessa confiança e pelos resultados percebidos na experiência com o primeiro crédito.

Assim, as crenças, atitudes e comportamentos, que se formam em relação ao microcrédito, compõem um ambiente propício ao reconhecimento das condições de oferta mais flexibilizadas, reduzindo a aversão ao risco para a contratação do primeiro empréstimo formal e gerando novos estímulos para contratação de outras operações. A instalação efetiva desse ambiente favorável parece exigir a reforços dados por estímulos e de ações bastante favoráveis à conquista da confiança dos potenciais tomadores, conforme segue:

- **O relacionamento amigável e credível entre os agentes do Banco do Povo – Crédito Solidário e o potencial tomador de crédito.** A confiança construída ao longo dos contatos contribui para que o microempreendedor supere os seus constrangimentos iniciais e reconheça o seu interesse pelo microcrédito, efetivando a contratação da operação. Essa confiança vai sendo consolidada à medida que o agente de crédito constrói um padrão para o atendimento à expectativa presente no microempreendedor. Nesse processo, o comportamento do agente de crédito é percebido pelos entrevistados como “amigável” e “credível”, no sentido de que o agente dará o melhor encaminhamento sobre as condições ou bases da negociação. A título de

ilustrar a contribuição desse estímulo, a seguir, são apresentados dois relatos extraídos das entrevistas.

> *"Antes de fazer empréstimo com o Banco do Povo eu nunca tinha pensado em fazer empréstimo. Nunca pensei nisso. Eu resolvi confiar no Banco do Povo porque era a.* [nome do agente de crédito]. *Quando eu comecei a fazer foi sempre ela. É sempre ela que está me acompanhando. Sempre está ali falando as coisas para mim".* (BANCO DO POVO, 2002, p.12*).*
> *"Eu acho que eles [*nome da agente de crédito*] têm muita psicologia porque eles chegaram com muita cautela, educação, explicaram (...) para que a gente não se espante".(*BANCO DO POVO, 2002, p.15*).*

- **Atribuição pelo microempreendedor do "status" de consultor ao agente de crédito.**

O microempreendedor reconhece benefícios no processo de contratação do microcrédito, explicitando as orientações recebidas do agente de crédito no tocante a necessidade de controles administrativos e observância de aspectos mercadológicos (rotatividade dos produtos, atuação da concorrência), além de outras práticas operacionais para micronegócios. Nesse contexto, o tomador do empréstimo confere ao agente de crédito o papel de "consultor" e "estimulador do negócio", reforçando a confiança na operação.

- **Apropriação na auto-imagem do conceito de "pessoa com crédito"**. Esse estímulo associa-se à perspectiva de que o cumprimento das obrigações assumidas junto ao Banco do Povo no primeiro empréstimo transforma o indivíduo numa "pessoa com crédito" que, num momento seguinte, poderá obter maiores empréstimos e, conseqüentemente, sustentar o crescimento do seu negócio. Duas ilustrações exemplificam essa situação:

> *"Sempre eu falo que o empréstimo é bom (...) porque ele ajuda você a começar um negócio, (...) para quem quer trabalhar e, indo direitinho, você tem sempre o empréstimo(...) Aí é um ponto positivo para quando você precisar, ele está sempre ali com você.".*
> *"Eu cumprindo direitinho com os meus negócios no Banco do Povo, eu não vou deixar de ser cliente. Quero chegar a ter empréstimo lá de 15 mil reais, se Deus quiser!".(*BANCO DO POVO, 2002, p.16*).*

- **Percepção de impactos favoráveis sobre as condições do negócio.** Vários são os aspectos associados com resultado da aplicação do crédito que reforçam a atitude favorável à renovação da contratação da operação: aumento do poder de negociação frente aos fornecedores, em função da possibilidade de compra à vista; reposição/aumento do estoque/ampliação do *mix* de produtos; maior volume de vendas em função dos preços de venda atrativos e/ou da diversificação do *mix* de produtos e/ou, ainda, de serviços oferecidos à

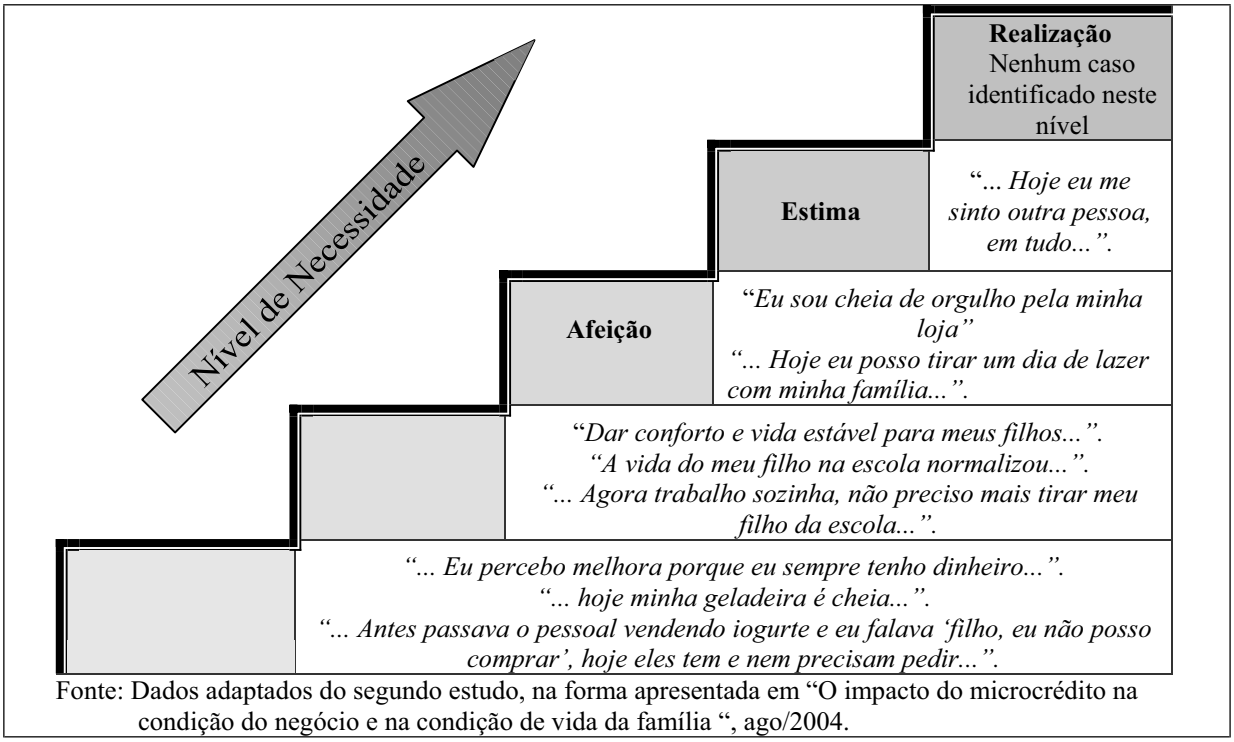
clientela; melhoria das condições operacionais da atividade em razão da aquisição ou reparação de algum ativo fixo; reconhecimento pelo cliente da melhora da qualidade do produto/serviço oferecido; crescimento do negócio percebido a partir da diferença entre o valor das mercadorias disponíveis para venda e o montante de dinheiro aplicado para o início do negócio acrescido do valor do crédito recebido.

- **Confirmação da capacidade de pagamento da parcela do empréstimo.** O tipo de plano definido para a tomada de microcrédito (valor liberado e "número de parcelas para pagamento do empréstimo) gera um certo ambiente de "tranqüilidade", ou seja, sem pressão ou desgaste emocional para o pagamento das parcelas, o que contribui sobremaneira para reduzir a aversão ao risco da tomada de empréstimo, (que estava fundamentada na "não capacidade de pagamento"), conferindo, portanto, ao microcrédito um papel economicamente inclusivo.

- **Percepção de Impactos favoráveis sobre o microempreendedor e sua família**. Os possíveis impactos, embora de difícil mensuração, e selecionados no estudo a partir da análise do conteúdo das manifestações dos entrevistados sobre as ocorrências após a tomada do primeiro microcrédito, associaram-se a melhores condições de alimentação, de convício familiar, além de contribuir para o resgate da cidadania dos tomadores, com o respectivo fortalecimento da dignidade, a elevação da auto-estima e a inclusão em patamares de consumo superiores. Esse papel inclusivo exercido pelo microcrédito está parcialmente ilustrado na figura 1, que recorre ao modelo de classificação de necessidades apresentado por Maslow[10]. Ainda, que críticas possam ser feitas a esse instrumental[11], ele é útil para ordenar as ocorrências derivadas do microcrédito segundo conjuntos de necessidades básicas. A proposição central do autor é que "*as necessidades humanas básicas estão dispostas em uma hierarquia de importâncias relativas".* No primeiro nível estão as necessidades fisiológicas, seguidas pelas de segurança, pelas afetivas, pelas de estima e, finalmente, pelas de realização[12].

---

[10] MASLOW apud BENNETT & KASSARJIAN, 1975, p.84.
[11] Ver MOWEN & MINOR (2003, p.91) e MYERS & REYNOLDS (1972, p.106).
[12] Necessidades fisiológicas decorrem dos motivos fisiológicos (alimento, água, sono, alívio de perigos físicos, etc.), sendo que a maior parte deles, embora não todos, constitui mecanismo de redução de tensão homeostática. Necessidades de segurança correspondem a busca de segurança física, na procura de estabilidade no mundo, na preferência por coisas familiares em detrimento das não-familiares, ou pelo conhecido em detrimento do desconhecido. Necessidades afetivas surgem no estágio em que a pessoa começa a sentir suas necessidades de amor, afeição e enquadramento social. Sente agudamente a ausência de amigos, cônjuges, filhos e de um lugar no grupo. Necessidades de estima **c**orrespondem ao desejo de estima, prestígio, auto-respeito, reputação, status, força, adequação, independência e autoconfiança, dados pelo reconhecimento e apreciação aos olhos dos outros.



Fonte: Dados adaptados do segundo estudo, na forma apresentada em "O impacto do microcrédito na condição do negócio e na condição de vida da família ", ago/2004.

Fonte: Dados adaptados a partir de BANCO DO POVO, 2002, p. 29-33.

Fig. 1 – Impactos Percebidos do Microcrédito sobre o Indivíduo e/ou sua Família

Adicionalmente, registre-se que, nesse segundo estudo, por meio do discurso acerca do futuro do negócio apresentado pelos microempreendedores, notou-se que a efetiva mudança da percepção sobre o conceito de microcrédito somente ocorre após o contato efetivo com essa fonte de recurso. Isso porque esse contato favorece um movimento positivo de formação e mudança de crenças, atitudes e comportamento. Assim, a recorrência ao microcrédito deixa de ser encarada como um risco à autonomia do negócio, ou mesmo à liberdade pessoal, para ser entendida como um instrumento de ação para o sucesso, ou seja, e a operação passa a ser um agente propulsor da expectativa de crescimento, seja do negócio atual ou para abertura de mais um negócio.

A projeção da possibilidade de crescimento do micronegócio após a experiência com o microcrédito, ao contrário de encontrar-se no nível somente da idealização, conforme evidenciado no primeiro estudo, parece estar agora ancorada numa condição de perpetuidade aparente, conquistada a partir do primeiro empréstimo, em função da possibilidade de acesso contínuo a novas contratações de crédito.

Necessidades de realização envolvem desejos de auto-satisfação, de realização do potencial, de aquisição de conhecimento, satisfação estética, aprender, filosofar por amor ao conhecimento e não por amor ao prestígio ou aceitação social (BENNETT & KASSARJIAN, 1975, p. 84).

Assim, o novo posicionamento do microcrédito na estrutura perceptiva de crescimento do negócio, após a experiência como essa fonte de recursos, corrobora a idéia de rompimento da barreira comportamental da demanda. Contudo, cabe registrar que esse movimento aparentemente não é suficiente para superar todas as dimensões limitadoras da acumulação ampliada de capital. Esse quadro é sinalizado pela presença de poucos casos com a perspectiva de geração de postos adicionais de ocupação além do auto-emprego na unidade produtiva e/ou de cogitação de incorporação de atividades ou de processos que possam ser considerados realmente inovadores e/ou, ainda, pela idéia de permanência na favela, manifestada pela maioria dos entrevistados com negócios estabelecidos.

3. Evidências do Terceiro Estudo

Esse estudo, de cunho mais conclusivo, por suas características metodológicas, é bastante amplo no sentido das diferentes dimensões temáticas que podem ser extraídas de seus resultados. Contudo, para efeito deste artigo, a exposição será limitada somente aos aspectos relacionados à orientação dada à análise dos estudos anteriores. Cabe ainda destacar que os aspectos evidenciados pelos dois outros estudos foram confirmados nesse terceiro estudo, que possibilitou ainda a quantificação dos impactos identificados.

Conforme se percebe pela análise da tabela, apresentada na seqüência, após a entrada no programa de microcrédito elevou-se o nível médio de estruturação econômica do grupo de atividades acompanhado nesse terceiro estudo. Antes da tomada da primeira operação 73,3% das unidades foram classificadas no nível de sobrevivência, ao passo que ao final do período de acompanhamento do grupo esse percentual caiu para 21,7%, enquanto que o percentual de unidades no nível de acumulação simples passou de 10% para 60% nos mesmos momentos. Do conjunto acompanhado, oito casos encerraram a atividade (13,3%), sendo que quatro casos alegaram motivo pessoal e outros quatro alegaram dificuldades no negócio (em dois desses últimos casos, o proprietário tinha outra ocupação remunerada).

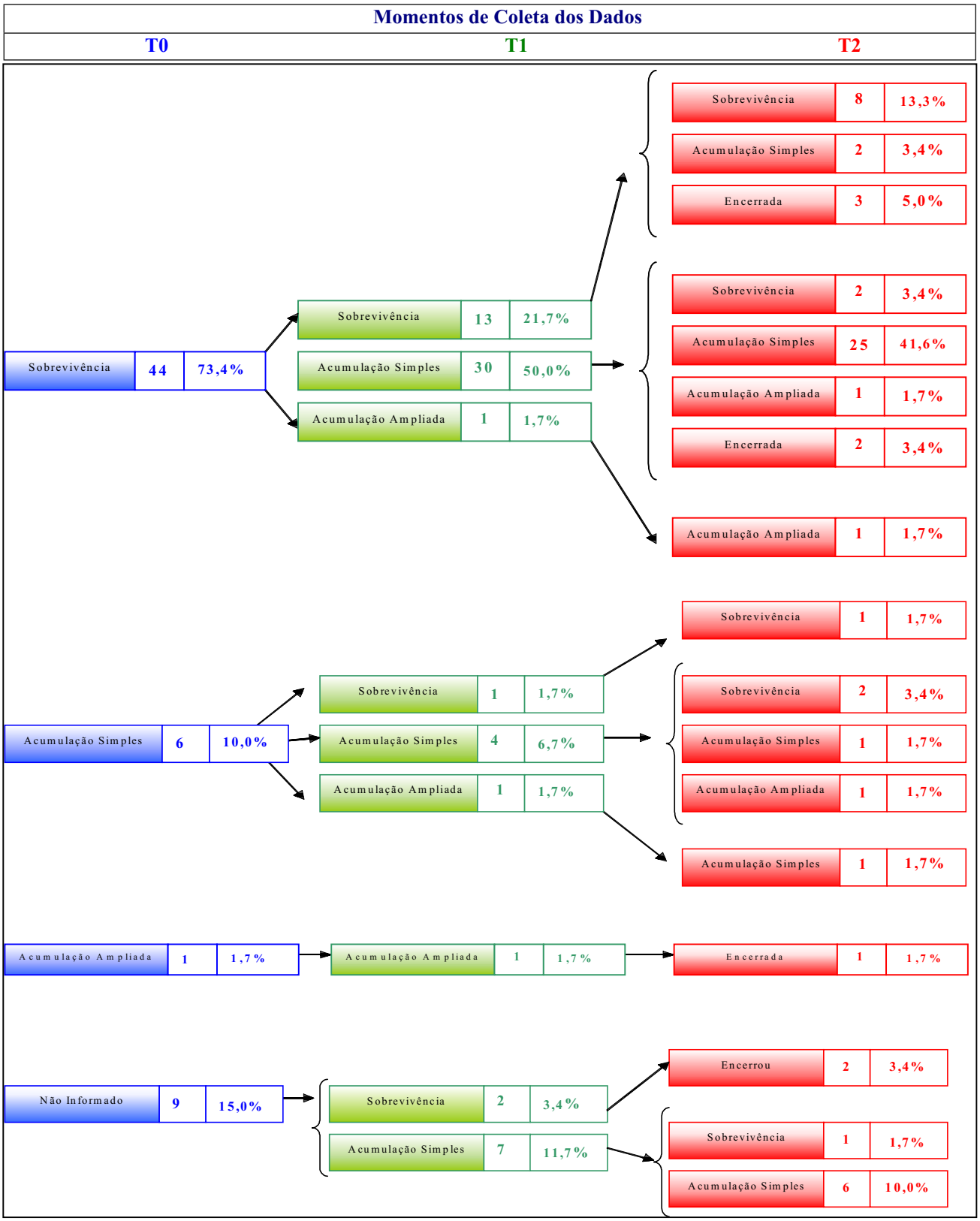
Tabela 1 – Evolução das Unidades de Micronegócios segundo sua Estruturação Econômica

Destinação do resultado financeiro do negócio.	Momento to	Momento t1	Momento t2
[Sobrevivência] O resultado financeiro do negócio é totalmente consumido no sustento da família.	**44 casos 73,3%**	15 casos 25,0%	13 casos 21,7%
[Transição para a acumulação simples] O resultado financeiro do micronegócio é parcialmente consumido no sustento da família, permitindo a utilização do restante para manutenção do giro dos negócios, por meio da reposição de mercadorias ou de equipamentos.	6 casos 10,0%	**38 casos 63,3%**	**36 casos 60,0%**
[Acumulação simples] O resultado financeiro do micronegócio é totalmente reinvestido para reprodução, sem crescimento, do negócio.	-	3 casos 5,0%	
[Acumulação ampliada] O resultado financeiro do seu negócio possibilita fazer investimentos e manter trabalhadores assalariados	1 casos 1,7%	3 casos 5,0%	3 casos 5,0%
[Encerramento da atividade]	-	1 casos 1,7%	8 casos 13,3%
Não informado	9 casos 15,0%	-	-
Total	60 casos 100,0%	60 casos 100,0%	60 casos 100,0%

Fonte: BANCO DO POVO, 2004, p. 62.

Os resultados sugerem que o primeiro microcrédito estaria obtendo maior eficácia na produção de um deslocamento positivo do nível de estruturação econômica dessas unidades do momento T0 para o momento T1. Posteriormente, de T1 para T2, período de vigência de renovações realizadas por parte das unidades de negócio.

A próxima figura permite observar a trajetória percorrida para o alcance desses resultados, e revela que há predominância da manutenção da posição conquistada em T1 (42 casos), poucos casos de novos acessos (quatro casos), seis casos de retrocesso e oito casos de encerramento da atividade.



Fonte: BANCO DO POVO, 2004, p. 61.

Fig. 2 –Ilustração da Evolução da Estrutura Econômica das Unidades de Negócio

Nesse contexto, no período T1 foi observada a criação de apenas um novo emprego em relação aos dezesseis empregados existentes em T0. Contudo, ao final do período de acompanhamento (T2), o número de empregados no conjunto de unidades em atividade havia recuado de dezessete casos para sete casos. Registre-se que esse segundo período de acompanhamento foi marcado por um momento econômico conjuntural menos favorável do que o primeiro período. Portanto, pondera-se que a concentração de unidades de negócios de baixa complexidade operacional, como as presentes no ambiente das unidades integrantes desse terceiro estudo, não contribui para que a geração de postos de trabalho diante do acesso ao crédito, concentrando o efeito do microcrédito à manutenção do auto-emprego.

Assim, ainda que o microcrédito não se configure como um instrumento de fomento para um contínuo processo de acumulação de capital e geração de novos empregos (além do proprietário), mostra-se, nesse grupo de unidades de negócios de mais baixa renda, como um importante instrumento de política social, particularmente por promover a manutenção do auto-emprego numa condição econômica, em média, superior àquela experimentada antes da obtenção do microcrédito e, conseqüentemente aumentar sua contribuição para a formação da renda familiar.

Tabela 2 – Estatísticas sobre Pró-labore e Renda Familiar

Estatísticas (R$)	Pró-labore			Renda Familiar		
	T1	T2	Variação	T1	T2	Variação
Média	R$ 528,90	R$ 627,50	18,6%	R$ 1.359,38	R$ 1.451,98	6,81%
Mediana	R$ 400,00	R$ 400,00	0,0%	R$ 1.081,50	R$ 1.205,00	11,41%

Obs: A inflação média do período pelo IPC-FIPE, entre os momentos T1 e T2, foi de 14,3 pontos percentuais.
Fonte: BANCO DO POVO, 2004, p. 98 e 103.

O papel inclusivo do microcrédito estaria sendo identificado também por um conjunto de outros "possíveis impactos" sobre a condição do negócio, revelando principalmente um aprimoramento de algumas práticas negociais entre os empresários. Essas situações podem ser ilustradas pela evolução favorável de alguns índices, produzidos nesse terceiro estudo, conforme se destaca a seguir:

- A ampliação do percentual de casos com conta corrente para uso do negócio (seja exclusivamente ou em conjunto com uso pessoal) passa de 38,4% em T1 para 48% em T2 (não havia disponibilidade desse resultado em T0);

- A redução do indicador de opinião sobre as dificuldades do negócio[13], relacionadas à habilidade para compra de 0,091 para 0,043 (possivelmente em função do aumento do poder de barganha, junto ao conjunto de fornecedores, proporcionado pelo crédito);

- A redução do indicador de dificuldades relacionadas à regularização fiscal[14] de 0,144 para 0,072 (a viabilização do acesso a crédito pelas unidades informais possibilita a obtenção de capital de giro antes não disponível em função da condição de informalidade dessas unidades);

- A redução do índice de unidades de negócios com fluxo de caixa totalmente desfavorável de 51,9% para 38,4%, enquanto o indicador de unidades de negócios com fluxo totalmente favorável avançou de 5,0% para 13,4%, o que parece indicar que os microempreendedores apresentaram um aprendizado, em termos de suas práticas comerciais, gerindo melhor as proporções e/ou prazos de compra a prazo e de venda a prazo.

Por outro lado, o terceiro estudo identifica, uma eventual intensificação dos problemas ocasionados aos microempreendedores quanto às questões relativas ao crescimento da concorrência, falta de clientes e crescimento da inadimplência, o que é refletido pelo avanço do indicador do grau de dificuldades enfrentadas no setor [15] de 0,258 para 0,371. Registre-se que, o avanço da inadimplência vai retirando do microcrédito da linha PAPD o seu caráter de crédito produtivo, à medida que os recursos obtidos para capital de giro vão sendo transferidos para os consumidores na forma de mercadorias adquiridas sem a efetivação do pagamento dessa compra ao longo do tempo.

Além disso, note-se que, esse terceiro estudo, acena para o reforço da hipótese de que unidades com atividades de baixa complexidade apresentam pouca potencialidade para aumento do nível de investimento em ativo fixo, o que é perceptível pela redução no uso de máquinas e equipamentos e/ou ferramentas para uso específico da atividade, de 69,2% para 63,4% das unidades em atividade.

[13] O indicador observa a escala de 0 a 1 para sua variação, sendo 0=a ausência de dificuldade e 1= a presença da dificuldade num grau grave de forma generalizada"
[14] O indicador utiliza-se da mesma escala referida na nota anterior.
[15] Também para esse indicador de opinião utiliza-se o intervalo entre "zero e um" sendo que o seu crescimento expressa a presença de dificuldades num grau mais grave em T2 do que no momento T1.

CONCLUSÕES

O papel exercido pelo microcrédito no ambiente das unidades de micronegócios de baixa renda parece ser multifacetado, podendo-se perceber os resultados de sua atuação em pelo menos três distintas dimensões, a saber: 1- como instrumento de transformação comportamental; revelando um forte caráter educativo; 2- como instrumento motivacional à atividade produtiva; 3- como instrumento de política pública.

No primeiro caso, o processo de venda do crédito envolve um conjunto de estímulos que contribui para romper a resistência da demanda por crédito. A consolidação da quebra de resistência é verificada na sutil alteração do "olhar do microempreendedor de baixa renda sobre o microcrédito", captado a partir da comparação dos conceitos atribuídos à operação de tomada de recursos no sistema financeiro formal, em cada momento estudado. Enquanto o primeiro estudo revelou microempreendedores temerosos com a "contratação de um empréstimo" - contrair uma dívida a ser paga no futuro -, o segundo estudo torna aparente a satisfação de "ter crédito" – ser "digno da confiança" de uma instituição financeira. Assim, conceitualmente, "ter microcrédito" passa a ser percebido como ter "uma solução de crédito" ao invés de "um problema com empréstimo".

No segundo caso, a atuação do microcrédito sobre os beneficiários da operação, revela-se por um desdobramento temporal. Para esse segmento de negócios "por conta-própria", que apresenta necessidade contínua de ingressos de recursos para capital de giro e de investimento "contratar um microcrédito" significa "alcançar o futuro", ter a oportunidade de projetar algum crescimento para o negócio, não meramente aceitar uma idealização, mas assegurar, ao menos, a sobrevivência da atividade, em média, num nível superior de sua estruturação econômica original.

Do lado da atuação do microcrédito, enquanto instrumento de política pública, direcionada para negócios "por conta-própria" em áreas de população de baixa renda, em especial das unidades com vínculo com aglomerados habitacionais de baixa renda, percebe-se que a operação de crédito cumpre o seu papel de geração da renda através da sustentação do auto-emprego, mostrando-se como um importante agente de inclusão social.

Ressalve-se, no entanto, que, isoladamente, o microcrédito não apresentaria a capacidade de propagação desse efeito, pois se mostrou impotente na geração de postos de trabalho adicionais. Essa dificuldade, entretanto, não deve ser debitada ao instrumento de política pública, pois, parece decorrer do ambiente econômico dessas unidades de negócio, onde predominam estruturas de sobrevivência ou de acumulação simples inerentes ao tipo de atividade produtiva operada.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO DO POVO CRÉDITO SOLIDÁRIO. Desenvolvimento de negócios e demanda por microcrédito. Relatório de pesquisa para o PAPD - União Européia. Santo André (SP): abril/2001. (Circulação restrita).

_____Fatores de estímulo à renovação do crédito e expectativas com a obtenção dessa renovação Relatório de pesquisa para o PAPD – União Européia. Santo André (SP): novembro/2002. (Circulação restrita).

_____O impacto do microcrédito na condição do negócio e na condição de vida da família. (Relatório de pesquisa para o PAPD – União Européia. Santo André (SP): agosto/2004. (Circulação restrita).

BENNETT, P.D., KASSARJIAN, H. H. *O comportamento do consumidor*. São Paulo: Atlas, 1975.

BARONE, F.M. et al. *Introdução ao microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BARROS, R. P. de, CARVALHO, M. de. Políticas ativas de emprego e renda. In: *Mercado de trabalho: conjuntura e análise*. IPEA, n.20, nov/02, p. 61-72. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br>. Acesso em: 26/2/2003.

MOWEN, J.C., MINOR, M. S. *Comportamento do consumidor*. São Paulo: Prentice Hall, 2003.

MYERS, J.H., REYNOLDS, W.H. *Gerência de marketing e comportamento do consumidor*. Petrópolis: Vozes, 1972.

ROCHE, C. *Avaliação de impacto dos trabalhos de ONG: aprendendo a valorizar as mudanças*. São Paulo: Cortez-ABONG, 2002.

ROMEIRO, M.C., LAVIOLA, M. C. Um olhar qualitativo sobre os fatores indutores da demanda por microcrédito: um estudo centrado junto a unidades de negócios "por conta própria", localizadas em aglomerados habitacionais (favelas). In: V Encontro de Economistas da América Latina. Recife: 5 a 7 de novembro de 2003. Lista de Textos Selecionados. Disponível em http.//nuca.ie.ufrj.br/sead/sae/eelp/4%20 Estado/%20Política%20 Públicas. Acesso em 1/2/2005.

SANTOS, C. A. Microcrédito: Notas sobre as características de demanda. In: *Políticas Sociais: acompanhamento e análise*. IPEA, n. 4, fev/02, p. 119-123. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br.>.Acesso em: 26/2/2003.