

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**Bruna Martins de Campos**

**UM ESTUDO SOBRE AS EXPERIÊNCIAS DE MICROCRÉDITO:  
Considerações acerca das possibilidades de atuação do Banrisul**

Porto Alegre

2012

**Bruna Martins de Campos**

**UM ESTUDO SOBRE AS EXPERIÊNCIAS DE MICROCRÉDITO:  
Considerações acerca das possibilidades de atuação do Banrisul**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Econômicas. Orientador: Prof. Dr. Carlos Schmidt

Porto Alegre

2012

**Bruna Martins de Campos**

**UM ESTUDO SOBRE AS EXPERIÊNCIAS DE MICROCRÉDITO:**

**Considerações acerca das possibilidades de atuação do Banrisul**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Econômicas. Orientador: Prof. Dr. Carlos Schmidt

Aprovado em: \_\_\_\_\_

Comissão examinadora:

---

Prof. Dr. Carlos Schmidt (Orientador)

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Faculdade de Ciências Econômicas

---

Prof. Dr. Carlos Guilherme Adalberto Mielitz Netto

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Faculdade de Ciências Econômicas

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Glauca Angelica Campregher

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Faculdade de Ciências Econômicas

Dedico àqueles que me acompanharam nesta trajetória, compartilhando ideais e lutando de forma coerente para a construção de uma nova sociedade, mais justa e igualitária.

## AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador, Prof. Dr. Carlos Schmidt pelo conhecimento compartilhado e pela força demonstrada na superação dos fatores limitadores do acompanhamento mais sistemático do trabalho.

Aos docentes da Faculdade de Ciências Econômicas, pela contribuição na minha formação, pela tolerância com os meus atrasos e ausências decorrentes da minha situação de estudante-trabalhadora.

Aos meus colegas das empresas onde trabalhei, pelo incentivo e apoio, muitas vezes cobrindo as minhas funções para que eu conseguisse atender aos meus compromissos acadêmicos. Aos colegas, funcionários do Banco do Estado do Rio Grande do Sul – Bannrisul pela disposição em compartilhar suas experiências com o microcrédito.

Aos meus amigos e companheiros de luta, que fizeram com que a minha passagem UFRGS tivesse um significado maior. Aos meus colegas de aula que se tornaram amigos, à minha turma 2004/02 e aos que me acompanharam nesta reta final.

Ao meu pai Haroldo de quem herdei, além do gosto pela música, o gosto pelas ciências exatas.

À minha mãe Nádia, que além do incondicional amor, ensinou-me a questionar e buscar respostas. Que, apesar da distância, nos primeiros quatro anos de UFRGS, sempre me acompanhou em todas as minhas dúvidas e decisões.

Ao meu irmão, Estevan, por ter aceitado dividir seu espaço comigo, logo que cheguei a Porto Alegre, compartilhando muitos momentos extremamente significativos quando estávamos longe dos nossos queridos, exemplo de coerência, meu companheiro de luta, de festas e de glórias Coloradas.

Ao meu irmão Diego, pela companhia quando iniciei este curso na UNIOESTE, pelo carinho mesmo quando estávamos longe e por ter voltado à Porto Alegre para me acompanhar na UFRGS.

À minha irmã, Cintia, pelo amor e carinho constante, minha parceira e confidente, e por ter me dado as maiores alegrias, que tornam a vida mais doce: Julia, Anna e Theo, meus sobrinhos amados.

Ao Léo, meu companheiro, por toda a paciência, apoio e compreensão nas minhas ausências, decorrentes dos estudos, obrigada por todo o carinho e por todas as alegrias que compartilhamos.

Àqueles que hoje fazem parte da minha família, Annie, Thaís, Aline, Wagner e Fátima, pela companhia constante.

A todos aqueles que lutaram e que lutam para que esta Universidade se mantenha pública gratuita e de qualidade.

## RESUMO

Analisa a relevância do crédito para o desenvolvimento econômico, indicando a dificuldade de acesso ao mesmo por micro e pequenos empreendedores, historicamente excluídos do sistema financeiro tradicional. Estuda a atuação do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, como integrante do atual Programa Gaúcho de Microcrédito do Governo do Estado. Utiliza como referência para análise, algumas experiências pré-existentes, suas metodologias de aplicação e os impactos sociais decorrentes. Aponta possibilidade de êxito da proposta de ação do Bannrisul, se forem observados alguns fatores condicionantes, tais como continuidade, normatização legal, distribuição equitativa entre os setores de indústria, de comércio e de serviços e ampliação da área de atuação em consonância com a ampla abrangência da rede de atendimento.

**Palavras-chave:** Microcrédito; Programa Gaúcho de Microcrédito; BANRISUL

## **ABSTRACT**

Analyzes the relevance of the credit for economic development, indicating the difficulty of access to it by micro and small entrepreneurs, historically excluded from traditional financial system. Studies the performance of the State Bank of Rio Grande do Sul, as part of the current Gaucho Microcredit Program of the State Government. Uses as a reference for analysis, some previous experiments, their methodologies to implementation and social impacts arising. Points out the chance of success of Banrisul proposed action, if observed some conditioning factors, such as continuity, legal standardization, equitable distribution among the sectors of industry, trading and services and expanding the performance area in line with the wide range of the service network.

**Key-words:** Microcredit; Gaucho Microcredit Program; Banrisul

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 01. Instituições habilitadas no PNMPO.....	45
GRÁFICO 02 - Volume de recursos da carteira de realizados de microcrédito por Estado.....	46



## LISTA DE SIGLAS

**BACEN** – Banco Central do Brasil

**BANCOSOL** – Banco Solidarietà S.A.

**BANRISUL.** – Banco do Estado do Rio Grande do Sul

**BID** – Banco Interamericano de Desenvolvimento

**BNB** – Banco do Nordeste do Brasil

**BRDE** – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul

**CEAPE** – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos

**FAT** – Fundo de Amparo ao Trabalhador

**FENAPE** – Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos

**FUMEP** – Fundo de Apoio a Microempresa, ao Micro Produtor Rural e à Empresa de Pequeno Porte

**I M**– Instituições de Microcrédito

**IAF** – *Inter-American Foundation*

**IOF** – Imposto Sobre Operações Financeiras

**MERCOSUL** – Mercado Comum do Sul

**MTE** – Ministério do Trabalho e Emprego

**OSCIP** – Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público

**PNMPO** – Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

**PRONAF** – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

**SARH** – Secretaria da Administração e dos Recursos Humanos

**SCM** – Sociedades de Crédito ao Microempreendedor

**SCT** – Secretaria da Ciência, Inovação e Desenvolvimento Tecnológico

**SDPI** – Secretaria de Desenvolvimento e Promoção do Investimento

**SEBRAE** – Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa

**SERASA** - Centralização dos Serviços Bancários.

**SESAMPE** – Secretaria da Economia Solidária e Apoio a Micro e Pequena Empresa

**SFN** – Sistema Financeiro Nacional

**SJDH** – Secretaria da Justiça e dos Direitos Humanos

**SPC** – Serviço de Proteção ao Crédito

**SPM** – Secretaria de Políticas para as Mulheres

**SSP** – Secretaria de Segurança Pública

**STDS** – Secretaria do Trabalho e do Desenvolvimento Social

**UNO** – União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>13</b>
<b>2</b>	<b>CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO</b>	<b>17</b>
<b>3</b>	<b>CARACTERÍSTICAS DO MICROCRÉDITO</b>	<b>20</b>
<b>3.1</b>	<b>Aspectos específicos</b>	<b>20</b>
3.1.1	Sistema de garantias	20
3.1.2	Impacto social	21
3.1.3	Crédito produtivo	21
3.1.4	Crédito orientado	22
3.1.5	Foco nas mulheres	22
3.1.6	Adequação ao ciclo de negócios	23
3.1.7	Custo de transação x custo operacional	23
<b>3.2.</b>	<b>Avaliação</b>	<b>24</b>
3.2.1	Sustentabilidade financeira	24
3.2.2	Indicadores	24
<b>3.3</b>	<b>Aspectos legais</b>	<b>26</b>
<b>4</b>	<b>EXPERIÊNCIAS DE MICROCRÉDITO</b>	<b>29</b>
<b>4.1.</b>	<b>Banco Grameen – breve história</b>	<b>30</b>
<b>4.2</b>	<b>O Microcrédito na América Latina</b>	<b>33</b>
<b>4.3</b>	<b>Programas de microcrédito no Brasil</b>	<b>35</b>
4.3.1	O Programa UNO	35
4.3.2	A experiência do CREDIAMIGO	36
4.3.3	Outras experiências	38
<b>4.4</b>	<b>Programas de microcrédito no Rio Grande do Sul</b>	<b>39</b>
4.4.1	A Rede CEAPE	40
4.4.2	A Portosol	40
4.4.3	O Credimicro	41
<b>5</b>	<b>A ATUAÇÃO DO BANRISUL</b>	<b>44</b>
<b>5.1</b>	<b>Aspectos gerais</b>	<b>44</b>
<b>5.2</b>	<b>O Programa Gaúcho de Microcrédito</b>	<b>46</b>
5.2.1	Aspectos operacionais	47
<b>5.3</b>	<b>O papel do Banrisul</b>	<b>48</b>

<b>5.4</b>	<b>Os resultados obtidos</b>	<b>46</b>
5.4.1	Resultados gerais	48
5.4.2	Resultados específicos	49
<b>6</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>51</b>
<b>7</b>	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>53</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O microcrédito vem se desenvolvendo com vistas a possibilitar às camadas da população, historicamente excluídas do Sistema Financeiro Nacional (SFN), o acesso ao crédito e, através dele, a busca pela autonomia no trabalho.

Tem se apresentando em todo o mundo como uma ferramenta eficaz para a geração de emprego e renda, no momento em que financia desde o investimento inicial para constituição de um micro empreendimento até a aquisição de meios de produção e insumos necessários para a sua expansão, possibilitando que surjam novos postos de trabalho com uma distribuição mais igualitária da renda.

Esta política de acesso ao crédito torna-se possível no momento em que transpõe barreiras criadas pelo sistema financeiro tradicional para selecionar os financiados; o que se percebe é que o crédito se mantém nas mãos dos que menos o necessitam.

Tem-se observado, também, que essas barreiras se perpetuam mesmo nos bancos públicos, que na maioria dos casos ainda exigem garantias para a concessão do crédito, quando, justamente, a falta de garantias é que cria um abismo maior entre o crédito e aqueles que o necessitam. Sem comprovação de renda, sem bens que possam ficar alienados fiduciariamente à instituição financeira, sem avalistas que possuam renda comprovada e bens, torna-se, praticamente, impossível o primeiro acesso ao crédito.

Alguns dados são relevantes para ilustrar essa realidade, segundo Barone, metade da população economicamente ativa no Brasil trabalha em empresas com até cinco empregados, o que mostra o potencial destas empresas para a geração de emprego. Pode-se verificar a dificuldade do acesso ao crédito que enfrentam, quando o autor afirma que 62,7% dos micro empreendimentos usa o lucro de seus negócios como forma de financiamento e apenas 4,8% consegue obter empréstimos bancários (BARONE, 2002, p.7).

Neri aponta que apenas 7% das empresas no setor informal usou crédito para o investimento inicial e que 94% não utilizou crédito nos últimos três anos, sendo que 83% do total não possui nenhum tipo de dívida e que apenas 40% dos proprietários possui conta corrente em banco comercial. Através destes dados é possível ter uma dimensão de como é o acesso ao crédito, em nível nacional. (NERI, 2006, p. 39).

Mas é importante que se tenha conhecimento de que existem políticas de microcrédito que vêm sendo aplicadas em todo o país, grande exemplo disso é o CREDIAMIGO, do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), maior programa de microcrédito do Brasil, que concede mais do que todos ou outros programas da área juntos (NERI, 2006, p. 38), e é o único de atendimento direto implementado por banco estatal (BARONE, 2007, p.17).

No Rio Grande do Sul, o Governo do Estado criou, em 2011, o Programa Gaúcho de Microcrédito, em conjunto com o Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul). O programa é coordenado pela Secretaria da Economia Solidária e Apoio a Micro e Pequena Empresa (SESAMPE) e é operacionalizado em parceria com o BADESUL, com o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), com Prefeituras Municipais, com Instituições de Microcrédito (IM) e outras instituições.

A principal ideia do programa é levar até o financiado o crédito produtivo orientado por um agente de oportunidade, que acompanha desde a solicitação até a utilização do crédito concedido, proporcionando ao financiado mais segurança e confiança no momento de aplicar o recurso. É através das parcerias firmadas que o Governo do Estado busca maior eficiência na aplicação de sua política.

Este Programa é uma tentativa recente de agrupar todas as instituições que colaboram para a concessão de crédito às microempresas - e acreditam na relevância do papel que elas desempenham para o desenvolvimento sócio econômico – em uma única iniciativa, capaz de estender o alcance do microcrédito.

Apesar de recente, a atual política de microcrédito do Governo do Estado é resultado da avaliação de projetos anteriores e, principalmente, parte importante da política deste governo para o desenvolvimento do Estado e, como tal, deve servir

para atender às necessidades e anseios da sociedade. Além disso, para que proporcione os resultados desejados, é necessário que seja avaliada constantemente para garantir que sua expansão faça com que cada vez mais se aproxime de quem de fato necessita.

O presente trabalho busca identificar quais os impactos sócio-econômicos do microcrédito na geração de emprego e renda. Acredita-se, hipoteticamente, que a forma de aplicação de adequados programas e políticas para este setor, bem como o alcance das mesmas, poderá apresentar impactos positivos e papel relevante na geração de emprego e renda.

Buscou-se, através do resgate de algumas experiências significativas de programas de microcrédito, analisar as metodologias utilizadas, seus impactos e resultados. Com base nestas experiências, pretende-se avaliar em que medida a atuação do Banrisul, como instituição bancária do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, poderá contribuir, através do atual Programa Gaúcho de Microcrédito, na geração de emprego e renda, impulsionando o desenvolvimento sócio-econômico do Estado.

Utilizou-se, para alcance dos objetivos, a revisão crítica dos pressupostos teóricos existentes e análise documental de registros de resultados obtidos junto à Unidade de Microcrédito do Banrisul.

Diante da relevância do tema, justifica-se o presente estudo que está estruturado em seis capítulos, incluindo esta introdução e as considerações finais.

O segundo capítulo apresenta considerações teóricas sobre a relevância do crédito para o desenvolvimento, com destaque as visões apresentadas por Schumpeter e Marx. Optou-se pelos autores citados por se considerar que os mesmos são referência precursora das análises atuais.

No terceiro capítulo busca-se um resgate histórico desde o surgimento do microcrédito até as experiências mais relevantes em nível mundial, passando-se a análise das experiências latino-americanas e brasileiras, por fim apresentam-se as experiências que ocorreram no Estado do Rio Grande do Sul.

No quarto capítulo busca-se caracterizar as especificidades do microcrédito, desde as metodologias de aplicação dos programas até a análise dos resultados obtidos pelas instituições atuantes no setor.

No capítulo cinco é apresentada a atual participação do Banrisul no Programa Gaúcho de Microcrédito, a metodologia utilizada e os resultados obtidos até o momento.



## 2 CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO

A importância do crédito para o desenvolvimento econômico é apresentada de diversas formas por autores que estudam esta relação, divergentes no que tange a sua função e grau de importância que exerce no processo de reprodução do capital.

Para Marx, o crédito exerce funções de extrema relevância no desenvolvimento capitalista. Ao analisar o papel do crédito na teoria marxista, Germer aponta a “enorme importância do crédito como maneira de economizar o meio circulante e de expandir a produção quase ilimitadamente sobre uma pequena base monetária real” (GERMER, 1994, p. 20).

Além disto, o tempo que o capital produtivo, circulante e fixo, permanece no processo de produção não é o mesmo, e o tempo de rotação entre o próprio capital fixo se dá em períodos diversos. Assim, o papel do crédito pode estar em acelerar o processo de reprodução ampliada do capital, reduzindo o tempo necessário para a realização, ao passo que reduz o tempo de circulação e o barateamento dos custos de circulação.

Marx utiliza-se de parte da teoria de SCROPE para analisar o papel do crédito neste processo e define:

“O sistema de crédito, referido por Scrope, como o capital comercial, modifica a rotação para o capitalista individualmente. Do ponto de vista social, só a modifica quando acelera não só a produção, mas também o consumo.” (2006, p. 212)

Pode-se atribuir ao crédito o potencial de gerar a expansão das operações industriais e comerciais. Mas, o crédito pode exercer um papel contraditório na dinâmica capitalista. Segundo Motta:

“Se, por um lado, o crédito garante a fluidez do processo de produção e multiplica as oportunidades do processo de acumulação de capital, por outro lado abre novas possibilidades de irrupção de crises, ampliando a instabilidade do sistema.” (MOTTA, 2010, s/p)

Tendo em vista o crédito como propulsor da expansão das atividades industriais e comerciais, é necessário analisar como isto ocorre quando é concedido no campo das micro finanças.

O crédito ofertado aos microempresários, além de gerar emprego e renda para aqueles que são beneficiados diretamente e aumentar o consumo, também gera demanda por bens de capital movimentando todos os departamentos da economia.

Para a visão Schumpeteriana, o crédito exerce papel fundamental no desenvolvimento. Para compreender como se dá este processo o autor descreve o fluxo circular da renda como uma situação de equilíbrio geral, onde a oferta cria sua própria demanda e onde numa situação de equilíbrio com pleno emprego não há necessidade de crédito, nem de capital (OLIVEIRA, 1993).

Dentro deste fluxo circular da renda, acontece o crescimento econômico, porém o desenvolvimento econômico ocorre fora do fluxo circular.

Segundo Schumpeter,

“O desenvolvimento, no sentido em que o tomamos, é um fenômeno distinto, inteiramente estranho ao que se pode observar no fluxo circular ou na tendência para o equilíbrio. É uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente.” (SCHUMPETER, 1988, p. 47)

Para o autor, os fatores capazes de romper esse circuito, promovendo, em consequência, o desenvolvimento econômico, são: a adoção de inovações tecnológicas, a utilização do crédito bancário e a ação do empresário inovador.

Considerando que o capital necessário para aquisição dos meios de produção, em sua maior parte, vem da acumulação de desenvolvimento anterior, Schumpeter afirma que é através do crédito que o empresário que não obteve acumulação passada, terá oportunidade de executar a inovação.

Assim, o crédito torna-se essencial para o financiamento das inovações e, conseqüentemente, para o processo de desenvolvimento econômico de uma região.

### **3 CARACTERÍSTICAS DO MICROCRÉDITO**

A metodologia para concessão de microcrédito é extremamente específica se comparada a outras linhas de crédito. Apesar disso, não possui um formato específico que a caracterize, podendo ser elencadas algumas características fundamentais desta espécie de crédito.

O primeiro aspecto está no objetivo, que pode ser simplificado, levar crédito àqueles que tradicionalmente não possuem este acesso. Tendo como pressuposto que a principal dificuldade para este acesso se dá por não possuírem colateral, outro aspecto característico do microcrédito é a criação de formas de garantia alternativas. Além disso, a busca pelo desenvolvimento econômico é consenso nos projetos para este setor.

#### **3.1 Aspectos específicos**

Ao longo do tempo, foram desenvolvidos aspectos específicos para estes empréstimos, que passam a ser reproduzidas pelas instituições quando estas julgarem relevantes os resultados proporcionados. A seguir são conceituadas as questões referentes às garantias, bem como, outros aspectos fundamentais para a compreensão da elaboração dos projetos e políticas atuais para desenvolvimento do setor.

##### **3.1.1 Sistema de garantias**

No sistema financeiro tradicional, as garantias para a concessão de empréstimos, normalmente utilizadas ou estão vinculadas a um bem, como o penhor e a alienação fiduciária; ou a renda; ou ainda à outra pessoa que possua alguma das garantias anteriores, como fiadores e avalistas.

Sem poder oferecer estas garantias, os mais pobres mantêm-se a margem do sistema financeiro. A fim de ultrapassar esta barreira buscou-se alternativas, dentre as encontradas, uma merece destaque.

O Aval Solidário, ou Fiança Solidária, consiste na criação de grupos, tradicionalmente de três a cinco pessoas, que servem de avalistas entre si. A formação é auto seletiva, pois as pessoas buscam para compor o grupo aqueles que consideram bons pagadores, afinal, caso algum dos financiados não pague, caberá ao restante do grupo honrar a dívida. Os grupos solidários, além de garantir baixíssima inadimplência, servem como estímulo para os negócios, pois encoraja os empreendedores a acreditarem nos seus negócios.

### 3.1.2 Impacto social

Experiências anteriores confirmaram o microcrédito como uma ferramenta eficaz para saída da pobreza, aumentando o emprego e a renda, possibilita um aumento na qualidade de vida dos tomadores. Com a melhora na alimentação da família, na saúde, em vezes das condições de higiene, ou no retorno da criança à escola.

Além disso, movimentam todos os setores da economia, pois no momento em que se concede crédito para um empreendedor que queira investir em seu atelier de costura, ou em sua fabricação de pães, ele irá gerar consumo para outro departamento<sup>1</sup> da economia, ao comprar uma máquina de costura, forno, etc.

### 3.1.3 Crédito produtivo

Outra metodologia que vem sendo adotada pela grande maioria das instituições de microcrédito, em todo o mundo, é o crédito destinado à produção e não ao consumo.

---

<sup>1</sup> Departamento I, responsável pela produção de bens de capital.

Sendo um dos principais objetivos a geração de emprego e renda, o crédito é voltado para o pequeno empreendimento informal e a microempresas. Destinando-se ao financiamento de meios de produção e capital de giro.

#### 3.1.4 Crédito orientado

O crédito orientado tem se mostrado como uma excelente ferramenta auxiliar na concessão do crédito. Pois, muitas vezes, apesar de possuírem amplo conhecimento no ramo de atividade que atuam (ou querem atuar), os financiados não conseguem organizar questões referentes à gestão do empreendimento. Além disso, ao passo que é verificada a viabilidade do negócio, a chance morte prematura cai consideravelmente.

Outra questão importante está na postura adotada pela instituição, que diferentemente dos bancos tradicionais que atuam de forma passiva, aguardando que o cliente vá até a agência, estas atuam de forma ativa, levando um agente de crédito até o local do empreendimento. Isto faz com que no momento de possíveis cobranças por atraso, o agente de crédito também possa exercer esta postura ativa e realizar a cobrança, pois a auto sustentabilidade<sup>2</sup> da instituição também deve ser considerada.

#### 3.1.5 Foco nas mulheres

Desde as primeiras experiências de concessão de crédito aos mais necessitados, as mulheres tem recebido atenção especial. Isto se dá principalmente por três motivos.

Primeiro, como forma de reduzir a opressão e submissão a que estão submetidas as mulheres por dependerem financeiramente dos maridos. Tornando-as, de certa maneira, mais livres.

---

<sup>2</sup> Considerar-se-á para este estudo, a sustentabilidade financeira das instituições.

Segundo, por ser considerado que reverterem maior parte dos resultados para o bem estar da família, enquanto os homens priorizam o empreendimento.

Por fim, por serem consideradas melhores pagadoras que os homens e mais comprometidas com o êxito do negócio.

### 3.1.6 Adequação ao ciclo de negócios

Apesar de aplicado aos mais diversos segmentos, algumas características são comuns às operações. Como os baixos valores dos empréstimos, que ficam em torno de R\$1.000,00; os prazos curtos para pagamento, normalmente fracionados dentro do mês; a concessão crescente de crédito, aumentando o montante conforme a capacidade de pagamento e a possibilidade de renovação dos empréstimos.

Além disso, com prestações que cabem no seu orçamento e a possibilidade de realizar novos empréstimos, os financiados motivam-se em pagar as parcelas em dia.

### 3.1.7 Custo de transação x custo operacional

O baixo custo de transação que caracteriza este sistema dá-se por um lado pela necessidade do cliente, que não pode oferecer colateral e normalmente não possui tempo para ir à busca de uma instituição que o atenda. Por outro lado, pela instituição que se propõe a estar o mais próxima possível dos clientes e ser o menos burocrática possível.

Por outro lado, o custo operacional é consideravelmente alto, visto que a concessão e o acompanhamento de todo o processo de crédito se dá de forma peculiar. Por isso é que tecnologias de gerenciamento, sistemas de análise contábil e financeira, buscam reduzir os custos administrativos e operacionais das instituições.

## 3.2. Avaliação

Dadas as especificidades características do setor, serão analisadas algumas ferramentas de avaliação de uma instituição de microcrédito. Com foco maior na eficiência econômica e sustentabilidade da instituição (já que esta precisa manter-se no mercado no longo prazo para produzir resultados efetivos), do que no impacto social gerado, pois este está mais vinculado à eficácia da política adotada para o setor, do que aos resultados operacionais de uma instituição.

### 3.2.1 Sustentabilidade financeira

Para que uma instituição alcance sua sustentabilidade financeira ele passa por duas etapas. Em um primeiro momento suas receitas operacionais devem ser superiores às despesas operacionais, atingindo a sustentabilidade operacional. Em um segundo momento, a busca passa a ser pela sustentabilidade financeira propriamente dita, onde a instituição passa a cobrir também seus custos com fundos e subsídios fornecidos, desvinculando sua permanência no mercado da manutenção dos subsídios. Pois, em grande parte das vezes, não é concedido para subsidiar os custos iniciais da organização, mas para promover taxas de juros mais baixas.

Mas há divergências entre os estudiosos da área, no que tange a necessidade da sustentabilidade financeira para uma instituição de microcrédito. Pois, se por um lado ela propicia (com a expansão de sua carteira de clientes e aumento gradual do volume de empréstimos) aumento das receitas a uma taxa superior ao aumento dos custos, tendo ganhos de escala. Por outro, pode-se considerar que há um *trade-off* entre a sustentabilidade e o alcance aos mais pobres, pois o custo fixo para os empréstimos pequenos é maior do que para os em larga escala.

### 3.2.2 Indicadores

Sendo a sustentabilidade uma questão de extrema relevância para a manutenção de uma instituição de micro finanças, os indicadores buscam fornecer um panorama dos resultados, dos riscos e das condições de finanças. Estes indicadores podem ser divididos em quatro grupos principais: qualidade da carteira,



eficiência e produtividade, gerenciamento financeiro e lucratividade.(MARTINEZ, 2006)

A qualidade da carteira pode ser medida pelo Índice de Carteira em Risco, que é calculado somando-se os empréstimos com mais de 30 dias de atraso aos já refinanciados e dividindo-se pelo total de empréstimos; este índice pode ser considerado preocupante se passar de 10%. É importante salientar que a frequência dos vencimentos afeta este indicador, pois pagamentos fracionados dentro de um mês, quando se encontram em atraso por 30 dias estão com mais de uma parcela vencida. Para indicar as despesas oriundas da antecipação de perdas, utiliza-se o Índice de Despesas de Provisão, este é dado pela relação entre as despesas de provisionamento e a carteira bruta média. Para medir-se o percentual da Carteira em Risco coberto pelas reservas, dividem-se as reservas pelo saldo pendente, este índice normalmente está entre 80% e 120%. O Índice de Expurgos é dado pela relação entre o total de expurgos<sup>3</sup> e a carteira bruta média. Esses índices devem ser analisados em conjunto, pois um bom Índice de Carteira de Risco pode ser consequência de uma boa seleção da carteira ou de muitos expurgos.

Para análise de eficiência e produtividade, pode-se utilizar a relação entre as despesas operacionais e a média da carteira bruta, obtendo-se o Índice de Despesas Operacionais. Pode-se também utilizar o Índice de Custo por Tomador, que relaciona as despesas operacionais à média de tomadores ativos. Outro indicador que pode ser utilizado é o Índice de Produtividade de Pessoal, que é a divisão do número de tomadores ativos pelo total de empregados. Além disso, pode ser analisada a produtividade do agente de crédito pelo Índice de Produtividade por Assistente de Empréstimo, que relaciona o número de tomadores ativos ao total de assistentes de empréstimo.

Para avaliação das finanças um dos indicadores é o Índice de Despesas com Financiamento, que relaciona as despesas de juros e taxas com a carteira bruta média. O Índice de Custo de Fundos pode ser obtido através da divisão das despesas de juros e taxas para lastrear o passivo pelo passivo lastreado médio. O Índice de Débito/Patrimônio é calculado dividindo-se o passivo total pelo patrimônio total e mede a alavancagem da organização.

---

<sup>3</sup> Empréstimos retirados da carteira por existir dúvida substancial de recuperação.

A lucratividade pode ser mensurada pelo Índice de Retorno sobre o Patrimônio, que é dado pela divisão da receita líquida pelo patrimônio médio; também pode ser mensurada pelo Índice de Retorno sobre os Ativos, dado pela divisão da receita líquida pela média dos ativos. Outro indicador é o Rendimento da Carteira, obtido pela relação da receita financeira de caixa sobre a carteira bruta média.

### **3.3 Aspectos legais**

Atualmente não só as instituições que atuam no setor são regulamentadas, mas as políticas de concessão de crédito aos microempreendedores (formais e informais) estão amparadas na legislação do país.

Primeiramente serão classificadas as instituições de microcrédito produtivo orientado conforme a Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, que instituiu o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO, em seguida serão elencadas as principais regulamentações em nível nacional e estadual.

Para os efeitos desta Lei, são instituições de microcrédito produtivo orientado: as Cooperativas Singulares de Crédito; as Agências de Fomento, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público.

As Cooperativas Singulares de Crédito prestam serviços financeiros de captação e de crédito apenas aos respectivos associados, podendo receber repasses de outras instituições financeiras e realizar aplicações no mercado financeiro.

As Agências de Fomento têm como objeto social a concessão de financiamento de capital fixo e de giro associado a projetos na Unidade da Federação onde tenham sede. Devem ser constituídas sob a forma de sociedade anônima de capital fechado e estar sob o controle de Unidade da Federação, sendo que cada Unidade só pode constituir uma agência. Tais entidades têm status de instituição financeira, mas não podem captar recursos junto ao público, recorrer ao redesconto, ter conta de reserva no Banco Central.

As SCMs são entidades que têm por objeto social exclusivo a concessão de financiamentos e a prestação de garantias a pessoas físicas, bem como a pessoas jurídicas classificadas como microempresas, com vistas a viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial de pequeno porte. São impedidas de captar, sob qualquer forma, recursos junto ao público, bem como emitir títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta públicas. Devem ser constituídas sob a forma de companhia fechada ou de sociedade por quotas de responsabilidade limitada.

As OSCIPs são qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, desde que os respectivos objetivos sociais e normas estatutárias atendam aos requisitos instituídos pela Lei 9.790 de 23 de março de 1999. Cujos objetivos sociais tenham pelo menos uma das finalidades determinadas pela Lei, como por exemplo: promoção do desenvolvimento econômico e social e combate à pobreza; experimentação, não lucrativa, de novos modelos sócio produtivos e de sistemas alternativos de produção, comércio, emprego e crédito.

O PNMPO, citado anteriormente, foi instituído com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares, tendo como finalidade específica disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado. Com recursos provenientes: do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT; da parcela dos recursos de depósitos à vista destinados ao microcrédito, do orçamento geral da União ou dos Fundos Constitucionais de Financiamento (somente quando forem alocados para operações de microcrédito produtivo rural, efetuadas com agricultores familiares no âmbito do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF); de outras fontes alocadas para o PNMPO pelas instituições financeiras ou instituições de microcrédito produtivo orientado.

Através a Resolução nº 3.422 de 30 de novembro de 2006, o Banco Central do Brasil, determinou que os bancos múltiplos com carteira comercial, os bancos comerciais e a Caixa Econômica Federal devem manter aplicados em operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, valor correspondente a, no mínimo, 2% dos saldos dos depósitos à vista captados pela instituição. Determina ainda, que as taxas de juros efetivas não podem exceder

4%, o valor do crédito não pode ser superior a R\$10.000,00 e o prazo da operação não pode ser inferior a 120 dias.

Em nível estadual, o Decreto nº 48.164, de 15 de julho de 2011, instituiu o Programa Gaúcho de Microcrédito, no âmbito da SESAMPE, com a finalidade de fomentar e consolidar a rede de microcrédito do Estado do Rio Grande do Sul, de acordo com o estabelecido.

## 4 EXPERIÊNCIAS DE MICROCRÉDITO

O primeiro registro que se tem de uma experiência similar ao que hoje se conhece como do microcrédito, data de 1846 e ocorreu no sul da Alemanha. Criada pelo pastor Raiffeinsen, a Associação do Pão surgiu em uma tentativa do pastor de auxiliar os fazendeiros locais, que após um inverno rigoroso viam-se extremamente endividados e na dependência de agiotas.

A ação de Raiffeinsen, que forneceu farinha de trigo para que os fazendeiros pudessem produzir pães para a comercialização e assim obter capital de giro, iniciou os trabalhos da associação que, com o passar do tempo, transformou-se em uma cooperativa de crédito para a população pobre.

Outro registro importante é da *Caisses Populaires*, criada por um jornalista da Assembleia Legislativa de Quebec em conjunto com um grupo de amigos, teve como capital inicial para empréstimo aos mais pobres a quantia de 26 dólares canadenses. Ainda em funcionamento, atualmente tem mais de 5 milhões de associados em mais de mil agências.

Em 1953 nos Estados Unidos, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago, organizou os “fundos de ajuda” nos departamentos das fábricas. Cada operário contribuía mensalmente com US\$1,00 para que os mais necessitados recebessem ajuda. Com o decorrer do tempo e a consolidação dessa forma de organização foram criadas as Ligas de Crédito que, ainda em operação, expandiram suas atividades a outros países.

Desde meados do século XX são registradas inúmeras tentativas de governos do mundo inteiro para a concessão de crédito em larga escala aos menos favorecidos, principalmente em áreas rurais.

Reduzir a pobreza através do crédito subsidiado, esta era a estratégia de diversos países entre as décadas de 1950 e 1980, porém estas experiências não se mostraram exitosas. Pode-se atribuir o fracasso dessa tentativa de disseminação do

microcrédito a inúmeras questões, principalmente à ineficiência, à corrupção e ao alto grau de subsídio das taxas de juros, o que acarretou alta inadimplência e custos crescentes dos subsídios.

Experiências concretas e vitoriosas de microcrédito são recentes e, ainda, escassas. Por isso torna-se tão necessário o resgate de experiências relevantes, algumas exitosas outras não, para a concepção de novas políticas.

#### **4.1. O Banco Grammen – breve história**

A experiência de microcrédito iniciada por Muhammad Yunus, em meados da década de 1970 na aldeia de Jobra, em Bangladesh, é considerada um marco, um divisor de águas no campo das micro finanças.

Yunus, diretor do Departamento de Economia da Universidade de Bangladesh, descreve o caminho que percorreu até a concepção de um projeto eficaz de oferta de crédito aos mais pobres (YUNUS, 1997).

Inquieto com a situação dos pobres que viviam em torno da Universidade e que não vislumbravam qualquer possibilidade de deixar a condição de miséria absoluta, é que o Professor Yunus passou a questionar para quê e para quem servia seu conhecimento. Enquanto dissertava sobre teorias econômicas em sala de aula via, do lado de fora da Universidade, uma realidade que não era regida pelas leis econômicas tradicionais. Assim, passou a se preocupar em como, com que ferramentas, a realidade daquelas pessoas poderia ser transformada.

Apenas depois de algumas tentativas, a maior delas da Fazenda Três Terços - onde Yunus ofertou os insumos e demais custos para que um grupo de agricultores cultivasse na época de seca em troca de um terço da produção, outro um terço seria dos donos das terras e os meeiros ficariam com o um terço restante - é que Yunus conseguiu definir quem deveria ser o seu público alvo. A experiência da Fazenda Três Terços foi de suma importância para esta definição. Como observa, “foi assim que passei a me dedicar aos mais pobres entre os pobres” (YUNUS, 1997, p. 95).

Segundo Yunus,

“Essa vontade de definir quem é pobre e quem, entre os pobres, tem mais necessidade de ajuda não decorre de uma busca de conceituação ideal ou detalhismo, mas de uma preocupação com a eficácia. Na ausência de linhas de demarcação claras, todos que trabalham nesse campo e tentam aliviar os piores sofrimentos transpõem sem perceber a fronteira que separa os pobres dos não-pobres.” (YUNUS, 1997, p. 97).

A partir disso é que Muhammad Yunus passou a conhecer a aldeia que cercava a Universidade e viu que ali estava o potencial da transformação, pois o que mantinha tantos naquela situação não era a falta de trabalho, mas a dependência que tinham dos agiotas para que pudessem trabalhar. Afirma, “Nenhum programa econômico poderá deter o processo de alienação dos pobres enquanto estes permanecerem subjugados aos agiotas.” (YUNUS, 1997, p. 20).

Foi este o propósito que levou Yunus a criação do Banco Grameen. Como não havia registros de experiências anteriores eficazes de concessão de crédito aos pobres em que ele pudesse se embasar, sua proposta se construiu na prática, e entre erros e acertos foi moldado o seu projeto. Algumas características se tornaram marcantes na ação do Banco Grameen e pela sua eficiência foram retomadas em diversos projetos em todo o mundo.

A falta de garantias era a primeira barreira que os pobres enfrentavam na busca pelo crédito, então Yunus resolveu extingui-la, segundo ele “(...) alguns desses mitos (como a obrigação de garantia) são aceitos como normas. As sociedades são dotadas de instituições e de regras de conduta baseadas nesses mitos que se tornam barreiras, obstáculos para uma parte importante da população, enquanto asseguram privilégios injustificados à outra parte.” (YUNUS, 1997, p.106). Para ele, aquela seria a única oportunidade que os pobres teriam de obter crédito e não a desperdiçariam, pois era a chance que tinham de mudar seus destinos. Não havia garantia maior, para Yunus, do que a vida daquelas pessoas.

Mas algumas medidas eram tomadas para que o compromisso fosse mantido. A concessão do crédito se dava sem burocracia, mas com planejamento e acompanhamento. Primeiramente era feita uma análise, não convencional, que

envolvia a necessidade de crédito e a capacidade de pagamento do proponente, inclusive durante algum tempo era o banco que insistia para que aceitassem o crédito, pois tinham receio de aceitá-lo.

Em geral a concessão era feita para grupos de moradores das aldeias, o que dava mais segurança aos financiados, pois acreditavam que poderiam pagá-lo e se sentiam amparados pelo grupo, e levava também confiança ao banco, pois este financiado tendia a apresentar um comportamento mais regular.

O Banco Grameen tinha, em 1997, 98% de seus empréstimos pagos mesmo sem garantias. Isto foi reflexo, também, do fato de um funcionário do banco acompanhar e orientar durante a aplicação do crédito, mas sem interferir na autonomia dos financiados, pois a proposta era ampará-lo em suas decisões e não tomá-las em seu lugar, acreditava na capacidade dos financiados de gerir seus recursos.

Outra prática do Banco Grameen era priorizar o empréstimo às mulheres, pois elas eram as mais excluídas entre os pobres quando o assunto era crédito. Mas, além disso, o comprometimento delas era diferente, podia se observar como isso impactava nos resultados. Segundo Yunus,

“Se entre os objetivos do desenvolvimento figuram a melhoria das condições de vida, o desaparecimento da pobreza, o acesso a um emprego digno e a redução das desigualdades, então é natural começar pelas mulheres. Econômica e socialmente desfavorecidas, vítimas do subemprego, elas representam a maioria dos pobres. E, na medida em que são mais próximas dos filhos, as mulheres encarnam para nós o futuro de Bangladesh.” (YUNUS, 1997, p.117).

Em 1997, 94% dos financiados eram mulheres (YUNUS, 1997, p.41).

Com essa política, em dez anos o Banco Grameen atendia a doze milhões de indivíduos, cerca de um décimo da população de Bangladesh. Destes, um terço saíram da pobreza e um terço foi elevado acima do limite de pobreza. (YUNUS, 1997, p.40). Estes resultados vieram acompanhados de melhorias na nutrição, redução da mortalidade no primeiro ano de vida, melhoria nas condições sanitárias, acesso à água potável e uso de anticoncepcionais.



Yunus destaca a importância das medidas de longo prazo e da continuidade das relações. Segundo ele,

“A pobreza é uma doença crônica. Não pode ser curada com medidas improvisadas. Pode haver medidas de curto prazo, mas é preciso ter em mente uma estratégia de longo prazo quando se dá um rápido passo tático. A continuidade das relações cria um clima de confiança, que ajuda a estabelecer a base para um nível superior de relacionamento. Nesse sentido, um programa curto é completamente inócuo. Por isso é tão importante ter funcionários empenhados durante todo o trabalho de implantação do programa, pessoas que encaram com a maior seriedade a tarefa de erradicar a pobreza de nosso país.” (YUNUS, 1997, p.133).

## 4.2 O Microcrédito na América Latina

Originada na década de 1960 com sua sede em Boston, a *Acción Internacional* trouxe a América Latina voluntários norte-americanos e europeus com o intuito de trabalhar em projetos comunitários, implantando infraestrutura em bairros pobres. Denominados de *accionistas*, estes voluntários trabalhavam na identificação das necessidades das comunidades locais.

Em 1973, um grupo de *accionistas* atuou na região norte do Brasil com a concessão de crédito a taxas de mercado, apresentando-se uma alternativa aos agiotas, que emprestavam a taxas significativamente superiores. Este grupo começou a realizar pequenos empréstimos, substituindo as garantias reais pelos colaterais sociais.

Com resultados positivos obtidos com a experiência, a *Acción* passou a apoiar a criação de programas de microcrédito em toda a América Latina, mantendo afiliadas em 14 países.

Sua ação, a partir dos anos 1980, ficou marcada pela defesa de que as instituições de microcrédito poderiam cobrir os próprios custos, tornando-se independentes das doações e subsídios. Em seguida, ao perceber a necessidade de um volume maior de recursos para tornar o impacto do microcrédito mais significativo, passou a estimular a inserção das suas afiliadas nos sistemas financeiros dos países onde atuavam.

Em 1986, surgiu na Bolívia o Banco Solidariedade S.A. Conhecido como BancoSol, inicialmente era uma organização não governamental e sem fins lucrativos. Até o início da década de 1990, este caráter estritamente social foi se transformando, aos poucos o BancoSol passou a ter um foco mais empresarial e, em 1992, se tornou o primeiro banco comercial com foco exclusivamente no microcrédito.

Segundo Barone o BancoSol atende cerca de 70.000 clientes, sendo destes 70% mulheres e alcançando 40% do setor bancário boliviano. Apesar disso, representa em média apenas 1% dos ativos financeiros dos bancos comerciais do sistema financeiro do país. Esta discrepância entre o alcance que possui e o volume de crédito que fornece, pode ser atribuída justamente a caracterização do microcrédito e a necessidade que ele busca saciar. (BARONE, 2002, p. 14).

Uma peculiaridade do BancoSol, em relação a maior parte das instituições que atendem ao microcrédito, é que este financia não só a produção, mas também o consumo dos pequenos produtores.

De acordo com pesquisa realizada em 1997 e 2000 junto às autoridades financeiras de dezoito países latino americanos, somente na Bolívia e no Peru essas autoridades mostraram apoio a esse segmento, através da regulamentação, proporcionando condições às instituições de micro finanças locais ampliar os serviços financeiros oferecidos, com qualidade e comercialmente viáveis. Em outros países, dentre eles o Brasil, constatou-se interesse não prioritário pelo tema.

Mas, o interesse não só dos governos, mas também do setor privado, dos países da América Latina nas micro, pequenas e médias empresas vem aumentando consideravelmente.

Nos países no Mercosul, segundo Lahorgue, este setor representa em torno de 11 milhões de empresas, ou seja, 92% de todas as empresas dos cinco países e é responsável por 70% do emprego do setor privado. Mas sua participação no PIB segue sendo mais baixa em relação ao emprego e a quantidade de empresas. (LAHORGUE, 2002, s/p)

### 4.3 Programas de microcrédito no Brasil

Tomando-se como referência o setor informal urbano, o Brasil está entre os pioneiros na aplicação de políticas de microcrédito. Com a experiência proporcionada pela Acción Internacional em 1973, em parceria com entidades empresariais e bancos locais, foi criada em nas cidades de Salvador e Recife a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, que ficou conhecida como Programa UNO.

Além desta, outras experiências relevantes ocorreram no Brasil neste período em que estavam surgindo, em todo o mundo, tentativas de concessão de crédito àqueles que não possuíam este acesso.

#### 4.3.1 O Programa UNO

O Programa UNO funcionava como uma organização não governamental, especializada não só na concessão de microcrédito, mas também na capacitação de trabalhadores de baixa renda do setor informal. Tinha a como garantia de suas operações o que denominava de “aval moral”.

Com recursos iniciais oriundos de doações internacionais e, posteriormente, incrementados por outras linhas de crédito. Ao mesmo tempo em que concedia crédito, a UNO capacitava os clientes em temas básicos de gerenciamento. Além disso, produzia pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e o impacto do crédito. Esse trabalho resultou no fomento ao associativismo, com a criação de cooperativas, associações de artesãos e grupos de compra.

A UNO financiou milhares de pequenos empreendimentos, em Pernambuco e na Bahia, formou dezenas de milhares de profissionais especialistas em crédito para o setor informal e, durante muitos anos, foi a principal referência para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina.

Mas apesar de exitosa em um primeiro momento, avalia-se que esta experiência não conseguiu perdurar por mais tempo devido a sua dependência de outras instituições.

Segundo Barone,

“Apesar do êxito na área técnica, a UNO desapareceu, após dezoito anos de atuação, por não considerar a auto sustentabilidade parte fundamental de suas políticas, o que poderia ter sido assegurado com base em duas medidas. A primeira, transformar as doações recebidas em patrimônio financeiro que pudesse ser emprestado a juros de mercado e, assim, gerar receitas e capitalizar a entidade. A segunda, negociar com os parceiros a cobrança de juros reais em todas as linhas de crédito que operava, de modo a ter um ganho para capitalização.” (BARONE, 2002, p.15)

#### 4.3.2 A experiência do Crediamigo

Com uma proporção sem precedentes na história do microcrédito no Brasil e resultados surpreendentes e motivadores, o Crediamigo é o maior e mais eficaz programa de microcrédito em vigor no país. Oferta mais do que todos os programas de microcrédito do país juntos e é o único de atendimento direto implantado por um banco estatal.

Denominado por Neri como o Grameen brasileiro, não é só nas proporções que se aproxima do banco de Bangladesh. Toda a política de concessão e amparo aos financiados remete a experiência de Yunus. (NERI, 2008)

Criado pelo BNB em 1997, primeiramente como unidade autônoma, o Crediamigo apresentava um projeto piloto, o qual teve duração de quatro meses. Após este período, a gerência optou por um programa em outro formato, este obteve um crescimento rápido, passando de 5 para 52 unidades de atendimento. Mas pela composição das carteiras não conseguiu manter-se.

Após esta experiência o projeto passou a preocupar-se também com a solidez da carteira de clientes, em maio de 2000 tomou um empréstimo no valor de 50 milhões de dólares, desta vez o compromisso era crescer de forma sustentável.

A partir de 2003 o Crediamigo passou a atuar em parceria com a OSCIP Instituto Nordeste Cidadania; fazendo parte do programa nacional de microcrédito do Governo Federal, Crescer.

Atualmente o BNB atende aos seguintes estados: Alagoas, Bahia, Ceará, Espírito Santo, Maranhão, Minas Gerais, Pernambuco, Paraíba, Piauí, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Sergipe e São Paulo, além do Distrito Federal.

Em todas suas unidades, o Crediamigo oferece a seus clientes abertura e manutenção de conta corrente com isenção de tarifa, para facilitar as movimentações financeiras. É concedido em grupos solidários ou individualmente, a documentação necessária para a solicitação do crédito é somente o documento de identificação (com foto), CPF e comprovante de residência. O atendimento é feito no local do empreendimento e o crédito é concedido em no máximo sete dias úteis a contar da data da solicitação. Os valores iniciais variam de R\$100,00 à R\$6.000,00 e podem chegar ao valor de R\$15.000,00 nos empréstimos seguintes, conforme avaliação da necessidade e do porte do empreendimento.

Todas estas determinações e critérios não surgem atoa. São decisões embasadas em uma política que visa o desenvolvimento. Por isso cabe analisar o que leva a estas definições e quais resultados gera.

Diferente da experiência do Grameen, o Crediamigo é um programa essencialmente urbano. No Brasil, mais de 85% da população vive em áreas urbanas. Isto certamente ajuda a definir o perfil dos setores de atividade dos clientes. Em 2009, 93% concentravam-se no comércio e apenas 6% no setor de serviços e 1% na Indústria.

O crédito ofertado é produtivo e orientado. Outra vantagem para o empreendedor que busca o microcrédito é o baixo custo de transação. Pois na maior parte das vezes existe uma agência do BNB próxima ao estabelecimento e a documentação exigida é ínfima. Além da agilidade para entrega do crédito, com um prazo relativamente curto.

Oferecer este baixo custo de transação para os financiados, gera um alto custo operacional para o Crediamigo, fazendo com que nem sempre as taxas oferecidas pelo programa sejam as mais baixas do mercado. Sendo assim, busca na baixa inadimplência o contrapeso para este alto custo operacional.

Um dos fatores que colaboram para a queda da inadimplência, sem dificultar o acesso ao crédito é o aval solidário, para o Crediamigo, os grupos são formados

de três a dez empreendedores. No programa 93% das operações são compostas por esse tipo de garantia. O Crediamigo, em 2004, registrou uma taxa de inadimplência de 0,84%.

Assim como na experiência de Bangladesh, a maior parte dos clientes do Crediamigo são mulheres. Para o Grameen Bank, essa era um premissa para a concessão do crédito, apenas 6% das operações eram concedidas para os homens. Já para o Crediamigo 62% da clientela são mulheres, contra 38% de homens. O que inverte a proporção entre os empreendedores da região, onde são 65% homens e 35% mulheres.

Os resultados do programa impactam imediatamente na qualidade de vida da população atendida. O aumento da renda familiar é refletido rapidamente, pode resultar na volta do filho à escola, na construção de novos cômodos na casa, na melhoria na alimentação, etc.

Segundo NERI (2008),

“Os resultados do programa de empréstimos do Crediamigo em termos de redução da pobreza dos beneficiários são expressivos: apenas 1,5% dos não-miseráveis cruzaram, no sentido descendente, a linha da pobreza, enquanto 60,8% daqueles que se situavam abaixo da linha da pobreza saíram dessa condição de miserabilidade.” (p. 21)

Para ter-se dimensão do alcance do programa, conforme Schütz o número de clientes ativos em 2009 era de 528.792 e o total de clientes atendidos 1.211.722. (SCHÜTZ, 2011)

Segundo Neri, cinco anos é prazo suficiente para um programa como o Crediamigo exercer impactos significativos. (NERI, 2008).

#### 4.3.3 Outras experiências

Em 1996, foram criadas algumas instituições relevantes para a construção da política de microcrédito no Brasil. O VivaCred, criado no mês de outubro na cidade do Rio de Janeiro, por iniciativa do Movimento Viva Rio, com recursos provenientes do BID, BNDES e Fininvest.

O Programa de Crédito Produtivo Popular foi desenvolvido pelo BNDES, também em 1996, contando com a parceria do Conselho da Comunidade Solidária. A tentativa era de divulgação do conceito de microcrédito e de promover a formação de uma ampla rede institucional, capaz de atender a demanda do setor.

O papel exercido pelo BNDES além de financiar os empréstimos, atuando como uma instituição de segunda linha<sup>4</sup>, também estava em fomentar a estruturação dessas instituições ao incentivar o estabelecimento de padrões gerenciais e organizacionais necessários para o seu melhor desempenho. Assim, mais tarde, o banco criou o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), a fim de repassar aos microempreendedores formação sobre aspectos gerenciais e auditoria.

Em 2001, o BNDES passou a atender além de organizações não governamentais que atuavam no setor, também as SCM.

Também em 2001, o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE) deu início ao seu Programa de Apoio as Segmento de Microcrédito. Atuando como instituição de segunda linha, se propunha a apoiar a criação e o financiamento de organizações de microcrédito, desde que estas tivessem como princípios a independência e a auto sustentabilidade.

Diversos governos estaduais e municipais de todo o país também projetam políticas específicas para o microcrédito. Alguns atuando como instituições de primeira linha, outros fomentando setor através do financiamento intermediado por instituições de microcrédito já existentes.

#### **4.4 Programas de microcrédito no Rio Grande do Sul**

O Estado do Rio Grande do Sul, através da Rede CEAPE, sediou uma das primeiras experiências de concessão de crédito a empreendedores de baixa renda. Este projeto apresentou inovações metodológicas, levando a experiência a outros estados do país.

---

<sup>4</sup> São denominadas instituições de segunda linha aquelas que não atendem diretamente aos financiados, enquanto as denominadas instituições de primeira linha realizam o atendimento direto.

Outros projetos realizados no Estado, também contribuíram para o aperfeiçoamento de políticas para o setor, tornando-se assim, referência em nível nacional.

#### .4.4.1 A Rede CEAPE

Criado em 1987, em Porto Alegre, o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS), foi o primeiro a aplicar no Brasil a metodologia de Grupos Solidários. Esta metodologia, utilizada anteriormente pela Acción Internacional e por organizações não governamentais colombianas, baseava-se no aval solidário.

O CEAPE/RS contou com recursos advindos do BID e da Inter-American Foundation (IAF) para a composição inicial de seus recursos para empréstimos. A experiência foi considerada exitosa e por isso foi reproduzida em diversos estados brasileiros. Segundo Barone, até 2002, já havia mais de doze unidades da Rede CEAPE (BARONE, 2002, p.16).

Primeiramente foi criada em 1990 a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), na tentativa de agregar os Centros de Apoio. Em seguida foi transformada em CEAPE Nacional, com o propósito de articular os Centros, sem que estes perdessem sua independência, a rede proporciona o uso da mesma metodologia de crédito produtivo e orientado e o mesmo princípio de sustentabilidade.

Até o fim do ano de 2001, a Rede CEAPE havia realizado 343 mil operações de crédito e concedido um total de R\$305,7 milhões.

#### 4.4.2 A Portosol

Posterior à criação do Centro Ana Terra, Porto Alegre foi sede de mais uma relevante experiência de microcrédito. Em 1995, foi criada a organização não governamental Portosol – Instituição Comunitária de Crédito, em uma parceria da Prefeitura Municipal com entidades da sociedade civil.

Este modelo, baseado na iniciativa do Poder Público e controle da sociedade civil, passou a ser referência para as instituições de microcrédito que surgiam no



país, principalmente por ter como princípio a auto sustentabilidade dessas organizações.

A concessão de crédito, que toma como garantia o aval simples ou solidário, destina-se à aquisição de capital fixo (máquinas, equipamentos, instalações, etc.) e capital de giro (insumos, adequação do fluxo de caixa, etc.). Os recursos iniciais foram cedidos pela Prefeitura Municipal de Porto Alegre, pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul, pela Sociedade Alemã de Cooperação Técnica/GTZ e pela IAF, e contaram com financiamentos do BNDES e do SEBRAE/RS.

Segundo Barone, até 31/12/2001, a Portosol havia realizado cerca de 28,5 mil operações de crédito que somaram R\$ 38,7 milhões. (BARONE, 2002, p.16)

#### 4.4.3 O Credimicro

O Credimicro, que iniciou suas atividades no mês de maio de 2005, foi um programa da CaixaRS, constituído de recursos próprios na ordem de R\$2.900.000,00 e R\$10.000.000,00 do BNDES. Propunha-se a estimular e fomentar ações empreendedoras no Estado do Rio Grande do Sul, através do acesso ao crédito. Destinando-se a microempreendedores (pessoas físicas e jurídicas) do setor formal e informal, que buscavam crédito para montar, ampliar ou obter capital de giro para um pequeno negócio.

Com a finalidade de promover o desenvolvimento econômico e social mais harmônico, o programa tinha como objetivo fomentar ações empreendedoras, fornecendo empréstimos que conjugassem o aperfeiçoamento da capacidade gerencial e produtiva do empreendedor, tornando seu micro empreendimento mais competitivo e assegurando sua introdução, evolução e permanência no mercado.

Conforme divulgação inicial, “O projeto visa firmar 16 mil contratos em todo o Estado, até o fim de 2006, o que representará R\$ 20 milhões em repasse e o auxílio a 112 mil pessoas. A ideia é atender, progressivamente, todas as cidades do Rio Grande do Sul (...)”. (SEBRAE, 2005)

O público alvo do programa era o micro empreendimento gerido por pessoas com no mínimo seis meses de experiência ou que comprovadamente possuíssem

formação para o desempenho da atividade proposta. Não estavam incluídos na proposta financiamentos a atividades rurais.

O financiamento poderia ser de 100% do projeto, sendo que para capital de giro os valores variavam de R\$500,00 a R\$2.000,00 e para investimento fixo de R\$500,00 a R\$5.000,00. Sendo que a concessão do crédito de dava de forma evolutiva, na primeira operação os valores não ultrapassavam R\$1.500,00.

A taxa de juros para as operações até R\$3.000,00 era de 1,75% a.m. e a partir deste valor a taxa era de 2% a.m. e o sistema de amortização utilizado era Tabela Price<sup>5</sup>. Além disso, despesas financeiras como o IOF, ficavam a cargo do beneficiário.

Os tipos de garantia aceitos eram: a fiança que, de maneira tradicional, exigia fiador idôneo, sem restrições de crédito junto a instituições como SPC, SERASA e BACEN, etc. além de capacidade de pagamento, não participar da renda familiar e residir no mesmo município; o fundo garantidor, através da Associação Garantidora de Crédito do Rio Grande do Sul – GarantiaRS, onde os tomadores pagavam 3% do valor financiado no momento da liberação do crédito; e através do aval solidário, onde os financiados formam grupos solidários, com de três a cinco pessoas, servindo de avalistas recíprocos.

Em relação à documentação necessária, o Credimicro pode ser considerado bastante rígido se comparado a outros programas para o setor, pois as exigências eram muito próximas do sistema tradicional, inclusive pela exigência de abertura de conta corrente junto ao Banrisul.

As etapas operacionais do processo de crédito iniciavam-se pela ação do agente de crédito, que efetuava a confecção e análise de cadastro, realizava a visita de crédito, o preenchimento do levantamento sócio econômico e encaminhava para a primeira análise de crédito. Em seguida, se aprovado, após elaboração de parecer a proposta seguia para um comitê para deferimento, ou não, da solicitação. Se aprovado, o crédito era liberado. O acompanhamento e, se necessário, a cobrança eram efetuados pelo agente de crédito.

---

<sup>5</sup> Também conhecido como Sistema Francês de Amortização, a cada parcela amortiza-se parte do principal mais juros, fazendo com que as parcelas sejam iguais.

O Credimicro não obteve os resultados projetados, de 2008 a 2010 teve grande redução do seu trabalho, encerrando completamente suas atividades no início do ano de 2011.

## **5 A ATUAÇÃO DO BANRISUL**

O Banco do Estado do Rio Grande do Sul já participou de grandes iniciativas para a concessão de microcrédito. No final da década de 1990, através de política do governo do estado, realizava a concessão de microcrédito orientado, essa atividade manteve-se até início de 2003.

Com a mudança de gestão do governo estadual, foi elaborado um novo programa, o Credimicro; como visto anteriormente, este foi implantado pela CaixaRS e contava com recursos do Banrisul. Este também não teve continuidade no governo seguinte e foi extinguindo.

Por um breve período houve concessão de microcrédito diretamente nas agências, que sem uma regulamentação específica e sem ser orientado, tornou-se uma alternativa de crédito para aqueles gestores de agências, que em busca do cumprimento das metas, podiam concedê-lo sem responsabilidade com a finalidade de seu uso.

Atualmente o Banrisul integra o Programa Gaúcho de Microcrédito, o qual foi projetado para responder as necessidades de um setor que além de suas dificuldades intrínsecas, não contava com o amparo das políticas públicas.

### **5.1 Aspectos gerais**

Atualmente o Rio Grande do Sul possui 72 Instituições habilitadas, segundo o MTE, no PNMPO. Sendo 57 Cooperativas de Crédito, 13 OSCIPs, 1 Agência de Fomento e 1 SCM.

## Instituições

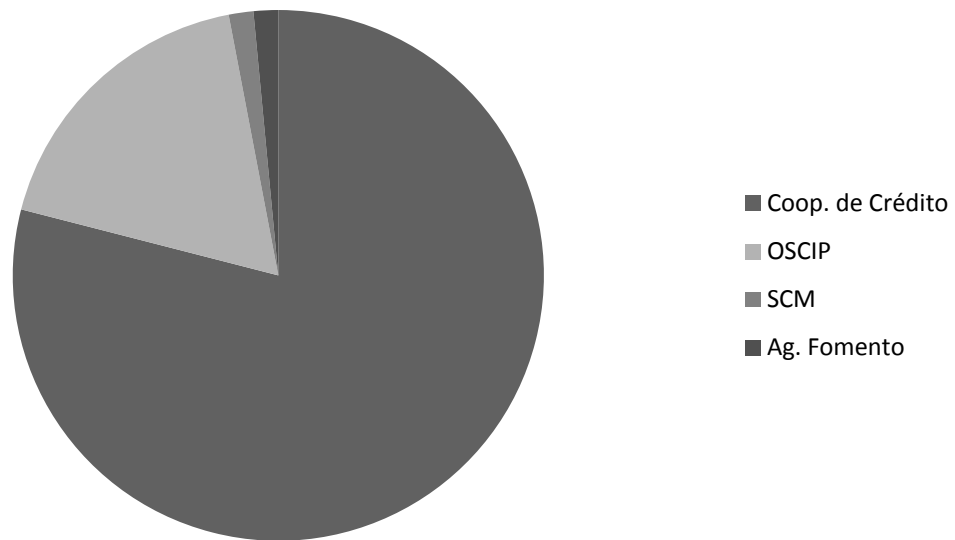


Gráfico 1: Instituições habilitadas no PNMPO

Fonte: MTE (2012)

Segundo o relatório do MTE do 4º trimestre de 2011, o estado totaliza 4.230 contratos de microcrédito, o que representava apenas 0,57% do total realizado no país. Em relação ao montante concedido, o Rio Grande do Sul representa 1,58%, ficando muito abaixo da média. O volume de recursos da carteira de realizados de microcrédito do estado é de R\$ 20,13 milhões, próximo ao do estado do Paraná que é R\$16,47 milhões, ambos significativamente abaixo do outro estado da região, Santa Catarina tem um total de R\$ 60,99 milhões.

## Distribuição Geográfica

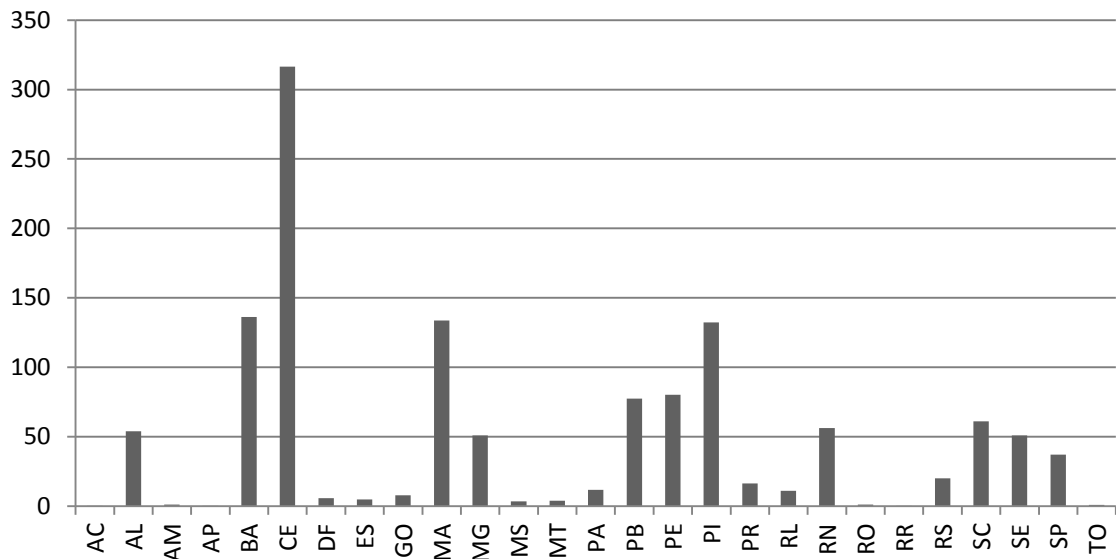


Gráfico 2: Volume de recursos da carteira de realizados de microcrédito por Estado (em milhões de R\$).  
Fonte: MTE (2012)

### 5.2 O Programa Gaúcho de Microcrédito

O Programa instituído pelo Decreto nº 48.164 compreende um conjunto de entidades públicas e não governamentais do setor financeiro local, regional e federal, de instrumentos de planejamento jurídicos e financeiros, monitoramento e avaliação, processos e procedimentos administrativos e recursos voltados a atender os objetivos de uma política permanente na área do microcrédito produtivo orientado e outros produtos e serviços relacionados. Tem como beneficiários o microempreendedor popular, a economia popular solidária, os integrantes da agricultura familiar e a microempresa.

Estão entre as diretrizes do Programa: a prioridade para a população de menor renda, sem acesso ao sistema bancário tradicional; definição das prioridades e ações com base nas desigualdades sociais e econômicas constatadas; implantação de instrumentos para facilitação do acesso ao microcrédito; incentivo às ações de regularização dos micro e pequenos empreendimentos urbanos e rurais; incentivo à incorporação de tecnologias, novas formas de gestão e formas alternativas de produção; e a sustentabilidade econômica, social e ambiental dos empreendimentos beneficiados pelo Programa.

As instituições integrantes do Programa são: o FUMEP, a SARH, SCT, a SDPI, a STDS, a SJDH, a SPM, a SSP, o Banrisul, a CaixaRS, o BRDE, as OSCIPs, as Cooperativas de Crédito as Microempreendedor, entre outras.

### 5.2.1 Aspectos operacionais

O programa tem como público alvo micro empreendimentos, formais ou informais, localizados no Rio Grande do Sul, geridos por maiores de 18 anos que possuam experiência mínima de 6 meses na atividade ou que comprovem formação técnica para o desempenho da atividade a ser financiada.

O crédito, que será concedido a microempresas com faturamento anual de até R\$120.000,00, deverá se destinado a capital de giro e/ou capital fixo. Os valores variam de R\$100,00 a R\$15.000,00 (em caso de capital fixo), num prazo de 4 a 24 meses e com taxa de juros de 0,64% a.m.<sup>6</sup>. Sendo que cada financiado pode operar com no máximo duas operações ativas.

O crédito se dá de maneira gradual, cada micro empreendimento pode aumentar o valor do crédito nas operações seguintes, salvo casos de renegociação. O valor mínimo mantém-se o mesmo, o valor máximo evolui de R\$3.000,00 na primeira operação para R\$5.000,00 na segunda, R\$12.000,00 na terceira e podendo chegar a R\$15.000,00 a partir da quarta operação.

O financiamento é concedido através de um agente de oportunidade que, em contato com o micro empreendedor encaminha a proposta de financiamento à instituição de microcrédito credenciada, esta analisa a proposta e em caso de aprovação encaminha a solicitação ao Banrisul, que após o deferimento libera o crédito ao financiado.

### 5.3 O papel do Banrisul

O Banrisul atua em diversos momentos durante a contratação e o acompanhamento da concessão de crédito. Após receber a proposta homologada pelo comitê de crédito da instituição de crédito credenciada, recebe as informações para cadastro e registro da operação nos sistemas apropriados e verifica

---

<sup>6</sup> Mês de referência maio de 2012.

impedimentos; libera o contrato para emissão pelo agente de crédito registra e contabiliza a operação em sistema interno e libera o crédito ao beneficiário.

Após a concessão cabe ao Banrisul o gerenciamento da qualidade da carteira e a observância das normas do Programa e demais atribuições. Além disso, subsidia as instituições de microcrédito na reciclagem e no apoio técnico a ser dispensado aos agentes de crédito e acompanha a inadimplência interagindo com o agente de crédito e as instituições de microcrédito.

Entre as incumbências do Banrisul, está a efetivação de contrato de mandato com as instituições de microcrédito, efetuando o cadastramento e abertura de conta corrente para recebimento da remuneração; aprovação da política de crédito; aprovação das linhas de crédito para e a política de remuneração às instituições de microcrédito; treinamento para as instituições de microcrédito (agentes de crédito e gestores); fornecimento de material de divulgação das linhas de crédito às instituições; realização de campanhas de marketing cooperativado com as instituições; definição dos modelos de formulários a serem preenchidos pelos agentes de crédito ou revisão (junto com a instituição) dos modelos existentes para definição de leiaute padrão para interface; remuneração das instituições; acompanhamento sistemático das operações registradas no sistema de crédito por todo prazo da operação; elaboração relatórios estatísticos e de controle e encaminhamento conforme definição da SESAM.

## **5.4 Os resultados obtidos**

### **5.4.1 Resultados gerais**

A carteira de crédito do Banrisul totalizou R\$21.303 milhões em março de 2012, saldo 18,75% ou R\$3.363 milhões acima do alcançado em março de 2011, sendo que o crescimento da carteira de crédito da pessoa jurídica foi de 20,82%. Conforme demonstração financeira publicada em março de 2012, as microempresas<sup>7</sup> apresentaram no trimestre um saldo de R\$521 milhões, representando 5,20% das concessões para pessoas jurídicas e 2,44% da carteira

---

<sup>7</sup> O critério utilizado para segmentação por porte foi o faturamento médio mensal: Microempresas até R\$20 mil.



total; sendo que no mesmo trimestre de 2011, obteve um saldo de R\$351 milhões, sendo 4,28% do total da pessoa jurídica e 1,96% da carteira total, apresentando um crescimento de 48,17% no período.

Enquanto a variação nas operações de crédito foi de, já citados, 18,75%, o crescimento da provisão foi de 19,40%. A inadimplência (superior a 90 dias) manteve-se no mesmo patamar, passando de 2,25% para 2,54%.

Analisando os resultados do primeiro trimestre de 2012 em comparação com o mesmo período do ano anterior, o índice de eficiência manteve-se no patamar de 45%, o lucro líquido apresentou variação de 1,47%, passando de R\$211 para R\$214 milhões de reais. As despesas administrativas totais passaram de R\$412 para R\$479 milhões, um aumento de 16,27%. A margem financeira teve um aumento de 18,65%, as receitas de intermediação aumentaram 19,34%, enquanto as despesas de captação cresceram 13,59% e as de provisão 20,70%.

#### 5.4.2 Resultados específicos

Para a divulgação do Programa, o Banrisul visitou mais de 180 municípios gaúchos, sendo que já firmou (em conjunto com a Sesampe) parceria com 114 e está em fase de negociação com 98.

A média dos valores totais financiados nos municípios é de 152 mil reais desde a implantação do Programa, referentes a um total de 2199 contratos firmados; sendo 21% destinados ao setor de produção, 40% ao setor de comércio e 39% ao setor de serviços. As concessões foram intermediadas por 11 instituições de microcrédito credenciadas.

Tabela 1 – Participação nas concessões de crédito (%)

REGIÃO	VALOR FINANCIADO	PRODUÇÃO	COMÉRCIO	SERVIÇOS	CONTRATOS
Alto da Serra do Botucaraí	3,85	11,73	1,84	0,57	3,37
Alto do Jacuí	2,35	2,65	5,28	2,85	3,77
Campanha	0,28	0,00	0,57	0,11	0,27
Central	10,07	9,51	14,35	16,44	14,19
Centro Sul	4,26	5,31	4,82	3,08	4,23
Fronteira					
Noroeste	0,91	0,44	0,23	1,03	0,59
Fronteira					
Oeste	2,28	1,77	4,02	3,20	3,23
Hortênsias	0,58	0,00	1,49	0,68	0,86
Jacuí-Centro	0,21	0,00	0,46	0,00	0,18
Litoral	0,03	0,00	0,11	0,00	0,05
Médio Alto					
Uruguai	9,59	11,95	4,82	8,11	7,59
Metropolitano					
Delta do Jacuí	13,71	12,83	11,25	15,30	13,19
Missões	0,24	0,22	0,46	0,91	0,59
Nordeste	0,58	0,88	0,46	0,46	0,55
Noroeste					
Colonial	4,96	4,42	2,64	4,79	3,87
Norte	5,53	7,52	3,33	2,28	3,77
Paranhana					
Encosta da					
Serra	0,07	0,00	0,23	0,00	0,09
Produção	0,69	0,00	1,26	0,11	0,55
Serra	17,33	9,96	14,47	20,21	15,83
Sul	7,03	11,28	5,63	3,88	6,09
Vale do Caí	0,49	0,00	1,03	0,57	0,64
Vale do Rio dos Sinos	12,74	7,08	17,34	13,47	13,69
Vale do Rio					
Pardo	2,09	2,43	3,67	1,94	2,73
Vale do					
Taquari	0,11	0,00	0,23	0,00	0,09

Fonte: Unidade de Microcrédito do Banrisul, maio de 2012.

A região onde o programa encontra-se mais desenvolvido é a Serra, seguida pela região Central, Vale do Rio dos Sinos e Metropolitano Delta do Jacuí; juntas equivalem a mais da metade do total de contratos firmados e do volume total de crédito concedido.

Uma questão surpreendente é que, diferente de outros programas, o Programa Gaúcho de Microcrédito atende de forma equilibrada a diversos setores, enquanto comércio e serviços alcançam 40% dos contratos cada, a indústria é responsável por 20%. No Crediamigo, por exemplo, em 2009, 93% concentravam-se no comércio e apenas 6% no setor de serviços e 1% na indústria.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No decorrer deste estudo, foram verificados os resultados e impactos sociais de relevantes experiências de microcrédito, desde as precursoras até as mais influentes para o setor, no Estado. Embora algumas delas não tenham obtido o êxito desejado, principalmente em decorrência do curto período em que atuaram; aquelas que conseguiram permanecer ativas encontraram resultados extremamente significativos em longo prazo, impactando diretamente na geração de emprego e distribuição de renda, melhorando as condições de vida dos financiados e fomentando a economia local através do consumo decorrente do aumento da renda; corroborando assim, a hipótese proposta inicialmente.

Para relação estabelecida entre o crédito e o desenvolvimento econômico, a base teórica utilizada proporcionou que a realização da análise dos programas de microcrédito não se restringisse somente aos resultados de cunho estatístico amparou, também, uma análise mais ampla. A partir disso pode-se verificar que o desenvolvimento – tanto iniciado pela inovação tecnológica, como apontado por Schumpeter, como elemento para a redução do fator tempo, como apontado por Marx – quando alcançado pelos microempreendedores, desencadeia um processo de desenvolvimento de toda a economia regional.

No que tange ao estudo feito com o Bannisul, observa-se que com resultados positivos, que possibilitam previsões otimistas, o mesmo vem apresentado crescimento constante. Porém, no que se refere ao microcrédito, os números são ainda tímidos; no primeiro trimestre de 2012, por meio do Programa Gaúcho de Microcrédito, liberou mais de R\$10 milhões em financiamentos para cerca de 1,3 mil pequenos empreendedores; menos de 0,05% do total de crédito concedido, e apenas 1,92% do crédito concedido as microempresas.

O Programa Gaúcho de Microcrédito é muito recente para que seja avaliado seu impacto social; ainda não há como mensurar como vem contribuindo na qualidade de vida da população, bem como o papel que vem exercendo para o

desenvolvimento econômico e social do estado. Apesar disso, é possível avaliar seus primeiros resultados e a forma com que está sendo aplicado.

O Programa surge com um propósito diferente dos programas que o antecederam, pois agrupa diversas instituições que já possuíam experiência no setor e ao mesmo tempo inclui Secretarias de Estado e outras instituições que podem trazer contribuições significativas. Outro aspecto positivo é o alcance que o Programa atingiu em pouco mais de um semestre de atuação. Além disso, destaca-se o equilíbrio entre os setores que estão sendo atendidos.

O que deve ser salientado é que ao passo que o Bannrisul não possui um programa próprio para o setor, mantêm-se a mercê de oscilações políticas. Como visto ao longo do trabalho, a mudança de gestão pode ser fator determinante na continuidade de um projeto; principalmente porque seus resultados não são imediatos. O que não significa que um programa esteja fadado ao insucesso por ser parte de um projeto político de uma gestão que não é permanente; o que é necessário é que tenha uma estrutura sólida e possa manter-se independentemente destas oscilações.

Para que o programa esteja bem estruturado, pode ser necessária busca pela auto sustentabilidade, como apontado por alguns autores. Porém, como analisado no decorrer deste estudo, os custos operacionais (decorrentes principalmente da necessidade de acompanhamento técnico e por se tratar de montantes menores do que em linhas de créditos tradicionais) são altos e para garantir a sustentabilidade proposta, acabam sendo repassados aos tomadores. Esta lógica deve ser questionada quando estiver relacionada às instituições e bancos públicos, os quais, além de sua função comercial, exercem papel relevante nas políticas públicas de fomento da economia e desenvolvimento com distribuição de renda. Assim, pode-se projetar um modelo em que estes altos custos sejam assumidos pelas instituições bancárias, de forma a não sobrecarregar ainda mais o microempreendedor.

Diversas ferramentas podem auxiliar na aplicação de projetos para o setor, como o comprometimento das equipes envolvidas, a formulação de legislação específica, entre outras.

Outra questão que pode ser elencada para a eficiência da atuação do Banrisul nas políticas de microcrédito do Estado, é a participação mais ativa do Banco nas operações; pois com 454 agências e 263 postos de atendimento bancário, é possível que gere um alcance superior ao que existe hoje através das instituições de microcrédito.

As políticas de microcrédito já se mostraram ferramentas eficazes no combate a pobreza e propulsoras do desenvolvimento econômico e social; sendo assim, não podem ser somente uma política de governo, devem ser uma política de estado.