

MICROCRÉDITO E OS MICROEMPREENHIMENTOS: UM ESTUDO NO BANCO DA GENTE DO MATO GROSSO DO SUL

MICROCREDIT AND MICROENTERPRISES: A STUDY IN THE BANCO DA GENTE OF MATO GROSSO DO SUL

Antônio Carlos Vaz LOPES

Doutorando – Universidade Nove de Julho (UNINOVE), Navirai – MS – Brasil
antoniolopes@ufgd.edu.br

Caroline Bareto SCHULTER

Graduada – Universidade Federal da Grande Dourados, Dourados – MS – Brasil
bgddourados@hotmail.com.br

Erlaine BINOTTO

Doutora – Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD), Dourados – MS – Brasil
e-binotto@uol.com.br

Sônia de Albuquerque ANDRADE

Mestre – Universidade do Planalto Catarinense (UNIPLAC), Lages – SC – Brasil
project.sc@terra.com.br

Ernani Carpenedo BUSANELO

Mestre – Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Navirai – MS – Brasil
ernanicb@hotmail.com / ernanicb@uem.br

Recebido em 12/2010 – Segundo Recebimento em 09/2011 – Aprovado em 11/2011

RESUMO

Este artigo objetiva analisar o microcrédito nos microemprendimentos financiados pela instituição Banco da Gente do Mato Grosso do Sul. É uma pesquisa exploratória com análise dos dados obtidos por meio de levantamentos socioeconômicos realizados pelos agentes de crédito, no momento da solicitação dos empréstimos. Também foi feita uma pesquisa descritiva mediante aplicação de um questionário com 40 clientes ativos, selecionados aleatoriamente. Os resultados apontam que o microcrédito contribui para o desenvolvimento dos microemprendimentos, visto que 95% dos tomadores de crédito disseram que houve melhorias no empreendimento após a utilização do crédito, tais como: reforma ou ampliação do local e da quantidade de máquinas e estoque, além de aumento na renda. Verificou-se que a instituição adota procedimentos simplificados para a concessão dos empréstimos, confirmado pela maioria dos empreendedores entrevistados, por não terem encontrado dificuldades no acesso ao crédito.

Palavras-chave: Microcrédito – Empreendedores – Microemprendimentos.

ABSTRACT

This paper aims to analyze microcredit in microenterprises financed by the institution Banco da Gente do Mato Grosso do Sul (Central-Western Brazil). It is an exploratory research with analysis of data collected through socio-economic surveys carried out by credit agents at the moment of loans request. A descriptive research was also conducted, through the administration of a questionnaire to 40 randomly chosen active customers. Results show that microcredit contributes to the development of microenterprises, since 95% of the credit borrowers said that there were improvements in the enterprise after the utilization of the credit,

such as: reform or enlargement of the place and increased amount of machines and supply, in addition to higher income. It was verified that the institution adopts simplified procedures to grant the loans, which was confirmed by the majority of the interviewed entrepreneurs, as they did not find difficulties to have access to the credit.

Keywords: *Microcredit – Entrepreneurs – Microenterprises.*

INTRODUÇÃO

As dificuldades de acesso ao crédito representam um grande obstáculo ao desenvolvimento dos pequenos empreendimentos. Isso se deve ao fato de os bancos tradicionais não atingirem a grande gama de empreendedores que buscam sua subsistência, por intermédio de diversas atividades econômicas de pequeno porte, em decorrência dos altos custos das pequenas transações, da carência de tradicionais garantias ou por simples preconceito social.

Estudos sistemáticos vêm sendo feitos no sentido de monitorar o movimento dos empreendedores mundialmente, em especial os de porte micro e pequeno, nos quais se observa o peso do fator crédito para a alavancagem de suas atividades (GEM, 2010). Estes estudos retratam cenário que envolve os empreendedores e o fator “problema para obter financiamento” em países como o Brasil, que só perde em relevância para o fator “negócio não lucrativo” no que tange às razões de descontinuidade do negócio. A importância das iniciativas empreendedoras recebe atenção especial, uma vez que o movimento do qual fazem parte, o empreendedorismo, é considerado um catalisador para o crescimento econômico e competitividade nacional (GEM, 2010).

Com todos os problemas econômicos que assolam o país, principalmente a elevação do índice de desemprego, torna-se imprescindível a criação de programas que busquem viabilizar o desenvolvimento de pequenos empreendimentos, e, dentre estes, é relevante sedimentar uma metodologia especializada de crédito. O marco

contemporâneo desta modalidade de crédito vem da iniciativa de Muhammad Yunus, que, em 1976, criou em Jobra, Bangladesh, uma forma de crédito para ajudar pessoas carentes (HOSSAIN, 1988; ESTY, 2011). No Brasil, o crédito ou microcrédito com este propósito tem aporte institucional baseado no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), criado em 2005, pela Lei 11.110 (PNMPO, 2011). Para avançar na compreensão do tema e das suas possibilidades, deve-se intensificar estudos que visem destacar e reforçar sua importância e impactos.

Estudos sobre os efeitos ou desdobramentos do microcrédito para pessoas de baixa renda ou empreendedores vêm sendo desenvolvidos nos últimos anos por diversos autores, dentre eles Sela et al. (2006), Silva, Gonçalves e Calou (2008) e Monzoni e Figueiredo (2008). Sela et al. (2006), ao pesquisar as contribuições do microcrédito por intermédio do Banco do Povo de Maringá, constatou que a condição de vida de 61% dos entrevistados melhorou. Quanto à melhoria do padrão de vida dos tomadores de microcrédito e de suas famílias, estes autores identificaram conquistas como: aquisição de bens; reforma de residência; lazer; e retorno aos estudos ou possibilidade de ver o filho voltando a estudar. Silva, Gonçalves e Calou (2008), ao estudar o Banco Palmas, em Fortaleza – CE, e o impacto do microcrédito ao longo dos últimos dez anos, constatam que houve significativa contribuição nos negócios.

No trabalho de Monzoni e Figueiredo (2008) é demonstrada uma situação na qual o crédito é tomado via grupos solidários de microempreendedores do Programa Central de Crédito Popular São Paulo Confia. Os resultados indicam a grande melhoria oferecida no incremento para os próprios empreendedores e suas famílias. Albuquerque (2009) e Binotto et al. (2009) apresentam um estudo sobre o microcrédito produtivo (MP), evidenciando os efeitos provocados nos negócios dos tomadores nos incrementos nas receitas, no lucro líquido e na

disponibilidade de dinheiro para gerir o negócio, bem como nos estoques e no capital circulante líquido em um banco em Lages – SC.

Nesse contexto, o objetivo desse artigo é analisar o microcrédito nos microempreendimentos financiados pela instituição Banco da Gente do Mato Grosso do Sul – MS, na agência de Dourados. O escopo metodológico concentra-se no estudo de caso, tendo como fontes de evidências a análise documental de registros e manuais desta unidade, além do questionário direcionado aos microempreendedores usuários deste mecanismo de crédito.

1 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

1.1 Definição e origem do microcrédito

Na literatura os termos microcrédito e microfinanças são apresentados, muitas vezes, indistintamente. De acordo com Silva e Góis (2007), por não haver um consenso na literatura sobre a definição dos termos microfinanças e microcrédito, ambos têm sido usados, tanto na mídia quanto na academia para se referir a serviços financeiros variados.

Uma definição de microfinanças a ser considerada é:

Serviços financeiros em pequena escala, principalmente crédito e poupança, proporcionados àqueles que se dedicam à agricultura, à pesca, àqueles que gerenciam pequenas empresas ou microempresas que produzem, reciclam, reparam ou vendem bens; pessoas que trabalham por um salário ou comissão; pessoas que obtêm receita alugando pequenas áreas de terra, veículos, animais de trabalho ou máquinas e ferramentas a outros indivíduos ou grupos em nível local, seja urbano ou rural (ROBINSON, 2001, p. 63).

Já microcrédito é entendido como “[...] um crédito fornecido em pequena escala para pessoas menos favorecidas, destinado ao crescimento de seu negócio, deve ser usado

de alguma forma como ‘investimento’ no empreendimento” (SANDRONI, 2005). Alves e Soares (2004) complementam afirmando que o microcrédito pode ser definido como a concessão de crédito para o financiamento de pequenos empreendimentos e diferencia-se dos demais tipos de empréstimo essencialmente pela metodologia utilizada (elemento a ser abordado mais a frente neste texto), bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais.

Barone et al. (2002) definem microcrédito como a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas que não possuem acesso formal ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado especificamente à produção (capital de giro e investimento) e possui metodologia específica.

A origem do microcrédito nos moldes como vem sendo praticado é atribuída ao professor Muhammad Yunus, que, em 1972 retornou para Bangladesh após se formar em Economia nos Estados Unidos (HOSSAIN, 1988; ESTY, 2011). Ao observar que pequenos empreendedores estavam recorrendo a agiotas para conseguir empréstimos (a juros abusivos), passou a emprestar-lhes, com base nos próprios recursos, pequenas quantias sem burocracia e com juros baixos. Esse contexto e a experiência inspiraram Yunus a criar, em 1976, o Grameen Bank (primeira instituição financeira do mundo especializada em microcrédito) com o intuito de emprestar dinheiro à população carente, ficando conhecido como o banqueiro dos pobres.

A atitude de Yunus contribuiu para ajudar os mais carentes (aqueles rejeitados pelas instituições financeiras tradicionais por não oferecerem bens como garantias reais para a recuperação dos empréstimos) a se tornarem cidadãos empreendedores e a ter acesso ao crédito. Nessa perspectiva, o microcrédito proporciona o desenvolvimento de pequenas empresas e o autoemprego, oferecendo às pessoas que

obtiveram o crédito a possibilidade de gerar renda e, muitas vezes, melhorar a condição de vida. Com este propósito, o microcrédito foi sendo difundido no mundo e passou a ser praticado de forma mais intensa também no Brasil.

1.2 O microcrédito no Brasil

A primeira experiência em microcrédito no Brasil deu-se em 1973, nos Estados de Pernambuco e Bahia, com a criação da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa UNO, que desapareceu em 1991 por não ter incorporado conceitos e práticas que permitissem sua autossustentabilidade. Mas a primeira organização formal de microcrédito instalada no Brasil foi o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE) Ana Terra, em Porto Alegre – RS (QUINTINO, 2005).

Desde então, vários programas foram implantados no país. Entre eles:

- Banco da Mulher: implantado com o apoio da UNICEF (Fundo das Nações Unidas para a infância). Trabalhava com a metodologia de Grupos Solidários e a princípio atendia apenas o público feminino.
- Portosol: implantado pela Prefeitura de Porto Alegre – RS, em parceria com entidades da sociedade civil. Ela concede créditos a pequenos empreendedores para aquisição de capital de giro e investimento fixo. As garantias das operações baseiam-se em aval simples ou solidário, cheques e alienação de bens.
- VivaCred: criado por iniciativa do Movimento VivaRio, seu objetivo era conceder crédito aos microempreendimentos de pessoas de baixa renda das comunidades carentes do Rio de Janeiro.
- CrediAmigo: Criado pelo Banco do Noroeste. Tem por objetivo oferecer crédito aos pequenos empreendedores de baixa renda da região Nordeste, norte de Minas Gerais

e Espírito Santo. Utiliza a metodologia de Grupos Solidários e oferece capacitação aos tomadores de empréstimos.

- Credigente: implantado na cidade de Campo Grande – MS como alternativa de crédito popular para geração de trabalho, emprego e renda. Tem por objetivo conceder empréstimos rápidos, limitados e sem burocracia a microempreendedores formais e informais.

Organizações com estes propósitos apresentam formatos jurídicos que gravitam em torno de ONG (Organização não-Governamental), OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), cooperativas de crédito, SCM (Sociedade de Crédito ao Microempreendedor), entre outras (KWIKTO, 2002).

Atualmente, o amparo institucional para o microcrédito tem por base a Lei 11.110 (25/04/2005), que criou o PNMPO visando que os recursos de microcrédito fossem efetivamente direcionados a atividades produtivas. Este programa tem por objetivo incentivar a geração de trabalho e renda entre microempreendedores, a partir da oferta de microcrédito, além de fortalecer as instituições que administram estes valores. As fontes de recursos para este fim são o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), uma parcela dos recursos destinados conforme trata o art. 1º da Lei nº 10.735 (11/09/2003), recursos vinculados ao Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), além de fontes correlatas amparadas pela Lei nº 12.249, de 11/06/2010 (LEI 11.110, 2011). É considerado como microempreendedor popular ou tomador final a pessoa física ou jurídica que fatura, segundo o Decreto 6.607 (21/10/2008), até R\$ 120 mil/ano (PNMPO, 2011).

1.3 A metodologia do microcrédito

O microcrédito possui metodologia específica, é concedido de maneira assistida e com pouca burocracia. Os Agentes de Crédito vão até o

local onde o trabalhador exerce sua atividade para conhecer o empreendimento, avaliar suas reais necessidades e verificar as condições de pagamento. Depois do empréstimo concedido, ocorre o acompanhamento para verificar a evolução do negócio. Em síntese, depreende-se que, enquanto o sistema tradicional se apoia na agência, nas normas e procedimentos de crédito, o microcrédito possui seu sistema calcado no agente de Crédito e na sua capacidade de avaliação do cliente (SILVA, 2005).

Com base no enfoque dado ao microcrédito pelo Conselho da Comunidade Solidária relatado por Barone et al. (2002), podem ser elencados alguns princípios que norteiam a metodologia do microcrédito: (i) crédito produtivo, o que dá especialidade ao crédito de fomentar pequenos negócios; (ii) ausência de garantias reais, de modo que a contrapartida ou o resguardo ocorre com base no aval solidário, culminando na responsabilidade grupal pelos créditos, em avalista/fiador nos moldes tradicionais, no fato de serem pessoas empreendedoras, e no acompanhamento do agente financiador; (iii) crédito orientado, ênfase que considera a necessidade que o microcrédito seja concedido de forma assistida pela agente de crédito; (iv) crédito adequado ao ciclo do negócio, que envolve a proporção de valores, prazos de pagamento e demais critérios que visem ao direcionamento à modalidade de negócio para a qual o microcrédito se destina; (v) baixo custo de transação e elevado custo operacional, o que diz respeito aos fatores tempo dispensado ao processo de obtenção deste crédito e a garantias, fatores que acabam inferindo no bom uso do recurso e na adimplência; e (vi) ação econômica com forte impacto social, fato percebido na mitigação da pobreza e seus efeitos em boa parte dos tomadores desta linha de crédito.

É relevante observar que a metodologia que permeia a concessão e uso do microcrédito se alinha com seu propósito, considerando-se o que propunha Yunus (ESTY, 2011).

1.4 Empreendedorismo e microcrédito

Para Hisrich (1986), empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes, e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal. Pode ser entendido como a materialização da vontade de fazer algo concreto, que tenha algum tipo de retorno. Para Kuratko e Hodgetts (2001), trata-se do processo dinâmico de criar aumento de riqueza. Esta riqueza é criada por indivíduos que assumem os maiores riscos em termos de equidade, tempo, e/ou compromisso profissional de prover valor para algum produto ou serviço. Com base em Timmons (1994), Dolabela (1999) afirma que “o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século 21 mais do que a Revolução Industrial foi para o século 20”.

O empreendedor, o objeto de estudo do empreendedorismo, também deve ser caracterizado e, neste sentido, Degen (1989) salienta que ser empreendedor significa ter, acima de tudo, a necessidade de realizar coisas novas, pôr em prática ideias próprias, característica de personalidade e comportamento que nem sempre é fácil de se encontrar. No entendimento de Kuratko e Hodgetts (2001), um empreendedor é um inovador ou desenvolvedor que reconhece e agarra oportunidades; converte aquelas oportunidades em ideias viáveis/vendáveis; acrescenta valor através de tempo, esforço, dinheiro, ou habilidades; assume os riscos do mercado competitivo para implementar estas ideias; e percebe as recompensas destes esforços. “O empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios” (FILION, 1999).

A perspectiva schumpeteriana observada nas definições sobre a figura do empreendedor evidencia sua vocação para a inovação

associada à capacidade de identificar e aproveitar oportunidades de negócio. Contudo, especialmente no caso do microempreendedores, o fator disponibilidade de crédito no momento certo e de forma facilitada tende a contribuir para que as ações e expectativas a ele atribuídas tenham maiores chances de se materializarem. O microcrédito tem se amparado nestas perspectivas, proposição esta que pode ser constatada no Brasil a partir dos vários estudos relacionados ao tema. Dentre eles, podem-se destacar:

- Vendruscolo (2005) – A importância do microcrédito na evolução dos empreendimentos informais financiados pelo Banco Social de Curitiba, o qual buscou dimensionar a efetividade do crédito obtido como mecanismo para o desenvolvimento dos empreendimentos, com o objetivo de diagnosticar eventuais entraves na concessão do crédito para os beneficiários do Banco Social de Curitiba.
- Pereira (2005) – Efeitos do microcrédito sobre o fortalecimento dos microempreendimentos e sobre as condições de vida dos microempreendedores: Um estudo de caso na CEAPE/PE, no período de 2001 a 2004. Com o objetivo de analisar o impacto do microcrédito junto a empreendedores beneficiados pelo Programa de Geração de Emprego e Renda, desenvolvido pelo Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba (CEAPE/PE).
- Corsini (2007) – Microcrédito e inserção social em cidades baianas: estudo da experiência do centro de apoio aos pequenos empreendimentos da Bahia – Ceape – BA.
- Albuquerque (2009) – O efeito do microcrédito produtivo nos negócios informais urbanos e nas famílias dos tomadores em Lages – SC.

Nesses trabalhos, é evidenciado o caráter empreendedor do tomador de microcrédito, fator que contribui de forma significativa para o bom desenvolvimento de seu negócio.

2 METODOLOGIA

Partindo-se da perspectiva popperiana, entende-se que seja relevante dar ao método a importância que ele representa para as Ciências Sociais. Pesquisar demanda método, pois é este que evita a ocorrência de deslizamentos que podem comprometer ou enviesar os resultados (DEMO, 1995).

A pesquisa, quanto aos fins, caracteriza-se como descritiva (GIL, 1999) e exploratória (SELLTIZ, 1975). Quanto à estratégia, tendo em vista o escopo da pesquisa, optou-se pelo estudo de caso (YIN, 2001), consorciando evidências qualitativas e quantitativas. Parte dos dados provém de análise documental de fichas cadastrais, manuais operacionais e regulamentos internos da organização em epígrafe, e parte de um questionário direcionado a microempreendedores tomadores de microcrédito. A análise ocorre a partir da triangulação dos dados, valorizando o que cada fonte de evidência oferece para a avaliação do fenômeno motivador desta pesquisa (YIN, 2001).

O Banco da Gente é uma instituição do Mato Grosso do Sul que conta com 27 agências, sendo uma matriz e 26 filiais. O caso em foco, a agência Dourados, teve como critério de escolha a proximidade com a universidade promotora da pesquisa, bem como a abertura ao estudo proporcionada pelos dirigentes desta agência. A escolha dos microempreendedores pesquisados ocorreu de forma aleatória, tendo como requisito obrigatório já terem efetuado uma ou mais operações de microcrédito junto à instituição de microcrédito e que estivessem com contratos vigentes.

A coleta de dados primários foi operacionalizada por meio da aplicação de questionário diretamente a 40 tomadores dos 78 clientes ativos da agência de Dourados – MS, amostra que representa 51,3% do total. Cabe destacar o caráter transversal da pesquisa, observando que esta foi desenvolvida no segundo semestre do ano de 2009. Os dados secundários foram obtidos por intermédio de pesquisa documental em fichas cadastrais dos clientes e do Levantamento Sócio Econômico (LSE) realizado

pelo agente de crédito no momento da visita ao empreendimento do solicitante do crédito. A coleta de dados secundários foi desenvolvida de forma alinhada à dos dados primários e, desta forma, foram analisados somente os documentos referentes aos participantes da amostra.

Quanto aos blocos de apresentação e análise dos dados, estes estão relacionados às características dos tomadores de microcrédito (sexo, idade, escolaridade, renda, tempo de atividade, etc.), à descrição do empreendimento, a características do microcrédito tomado pelos clientes, e a aspectos relacionados à percepção e entendimento dos clientes, como a criação do negócio, suas características e as possíveis contribuições desta modalidade de crédito.

3 O BANCO DA GENTE DO MATO GROSSO DO SUL

Em 1999, o governo do Estado do Mato Grosso do Sul criou a Instituição Comunitária de Crédito Banco do Povo, que, em 2007, com a mudança de governo, passou por um processo de reestruturação, além da alteração de nome para Instituição de Microcrédito Banco da Gente. Houve ainda a redução nos custos operacionais, a ampliação dos valores das linhas de crédito e a diminuição dos juros das operações, mudanças decididas em assembleia geral.

O Banco da Gente está formatado juridicamente como OSCIP (Organização da Sociedade Civil

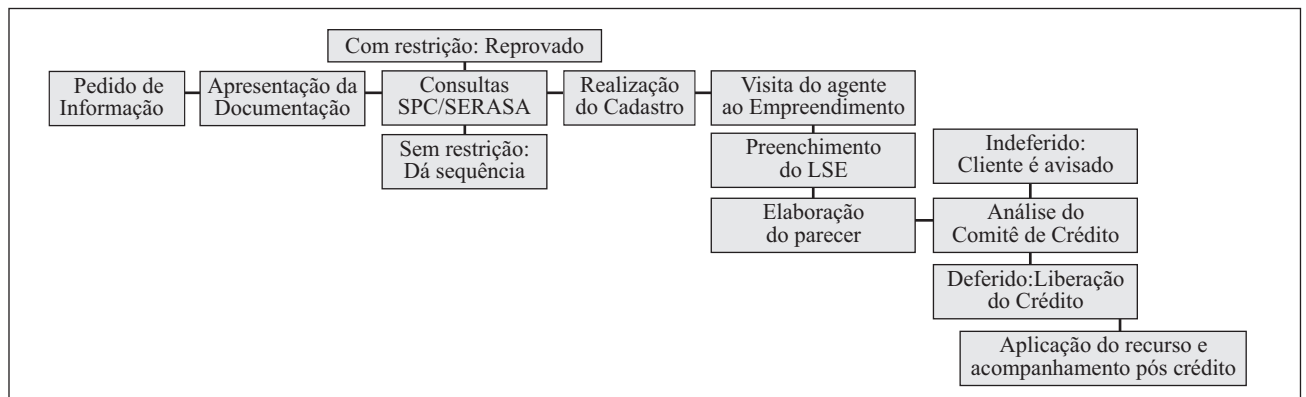
de Interesse Público), instituição de direito privado, sem fins lucrativos, controlada por um Conselho de Administração (instância máxima do Banco da Gente), que designam a Presidência e a Diretoria Geral. A instituição conta com uma carteira ativa de empréstimos de R\$ 1.924.559,98, mais de 800 clientes ativos (clientes que não quitaram seus contratos, ou seja, que estão pagando as parcelas). Desde o início de suas atividades, o Banco da Gente na cidade de Dourados já emprestou um montante de R\$ 2.146.899,12 concedidos a 1.224 empreendedores (BANCO DA GENTE, 2009).

A instituição tem como objetivo a criação, o crescimento e a consolidação de empreendimentos de pequeno porte, formais ou informais, associados ou não, a fim de possibilitar o desenvolvimento socioeconômico do Estado. Sua clientela são os pequenos empreendedores formais ou informais que estejam na atividade, reiniciando ou iniciando, cooperativas e associações (ligadas à produção), maiores de 18 anos ou emancipados legalmente e microempreendimentos com ativo até o teto de R\$ 50.000,00.

As linhas de crédito oferecidas pela instituição são: Capital de Giro, Investimento Fixo e Investimento Misto. Para todas as linhas de crédito, a taxa de juros utilizada pela instituição é de 2% a.m. (dois por cento ao mês).

Para a concessão dos empréstimos, a instituição segue as seguintes etapas:

Figura 1 – Modelo conceitual do processo de IEAc (LESCA, 2003)



Normalmente, nas microempresas são poucos os ativos para desenvolver as operações financeiras de maneira eficiente e, dada a dificuldade de acesso ao sistema de crédito formal, não é raro esses microempreendimentos terem localização instável (ambulantes) ou operarem no próprio local de residência da família. Com esse perfil, a maioria dessas empresas tem como necessidade primordial o capital de trabalho, ou seja, precisa de crédito rápido, oportuno, sem burocracia, com procedimentos simples e garantias de fácil obtenção, adequados à sua realidade (MANUAL OPERACIONAL – BANCO DA GENTE DO MS, 2008).

A instituição não aceita bens como garantia, somente avalista. Este poderá ser qualquer pessoa (exceto o cônjuge, ou menor de 18 anos), desde que tenha renda comprovada, sendo que 30% (trinta por cento) de sua renda líquida deve ser igual ou superior ao valor da parcela pretendida no empréstimo, não tenha nenhuma ligação com o empreendimento (sócio, funcionário, etc.), nem apresente restrições cadastrais, o que será necessário em todos os créditos que forem solicitados, independente de valor.

Se o crédito for destinado a investimento fixo, o proponente terá que apresentar o orçamento do que pretende adquirir; caso o empréstimo seja aprovado, o banco pagará diretamente à empresa, mediante apresentação da nota fiscal do bem adquirido. Se for destinado a capital de giro, o solicitante preencherá uma declaração de capital de giro, contendo as mercadorias ou matérias-primas das quais necessita; caso o crédito seja aprovado, o cheque será nominal ao cliente, que terá um prazo para efetuar as compras e prestar contas mediante apresentação de nota fiscal. Diante dessa documentação, o agente fará o cadastro do empreendedor, do avalista, do sócio (se for o caso) e de seu empreendimento.

Para a análise do crédito, o agente realiza uma visita ao empreendedor no seu local de trabalho (se for vendedor ambulante, a visita será feita em sua residência), com o objetivo de avaliar o

potencial do empreendimento, a finalidade do crédito solicitado, a capacidade de pagamento, valores passíveis de serem emprestados, prazos, entre outras informações necessárias. Todas essas informações serão lançadas do LSE (Levantamento Socioeconômico). Depois de realizada a visita, o agente descreverá tudo o que constatou, baseado nos 5 C's do crédito (Caráter, Capital, Condições do Negócio, Capacidade de Pagamento e Colateral) e fará um parecer.

O processo é todo enviado à matriz para o comitê de crédito, que é quem decide, com base nas informações do agente, se o crédito será deferido ou não, assim como entra em contato com o cliente e avalista. Sendo indeferido, o processo volta à filial, onde é arquivado. Se aprovado, a matriz emite o contrato e a nota promissória, e reenvia à filial para que sejam colhidas as assinaturas e disponibilizado o valor solicitado. A liberação efetiva dos recursos só ocorre após apresentação dos documentos mencionados anteriormente.

O agente fará o acompanhamento pós-crédito, de modo que visitará o empreendimento, geralmente a cada três meses, para acompanhar o desenvolvimento do negócio, saber se o cliente está tendo alguma dificuldade em pagar as prestações, ou até mesmo se está precisando de orientação para administrar seu negócio. Nesse caso, ele será encaminhado ao SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), para que realize cursos de capacitação.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

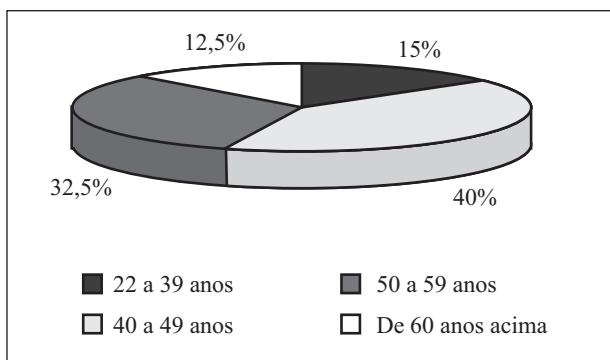
4.1 Características dos tomadores de micro-crédito

Com base nos documentos da instituição, como levantamento socioeconômico e fichas cadastrais dos clientes, verificou-se que os empreendedores tomadores de microcrédito possuem características que são apresentadas nesta subseção.

De acordo com os dados levantados referente aos 40 clientes da amostra, constatou-se que 62,5% dos empreendedores são do sexo feminino, e 37,5% do sexo masculino. Há evidências de que os empreendimentos geralmente são criados por mulheres, com o objetivo de complemento de renda.

A distribuição dos clientes por faixa etária está dividida conforme gráfico 1:

Gráfico 1 – Distribuição dos clientes por faixa etária

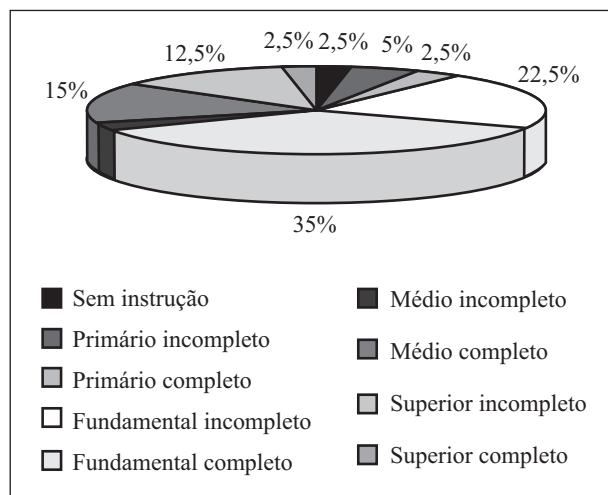


O gráfico acima indica que 85% dos empreendedores possuem idade acima dos 40 anos. Corsini (2007) constatou que a elevada média de idade dos clientes do microcrédito pode ter relação com as transformações ocorridas na economia brasileira nos últimos anos, resultando em uma reestruturação produtiva, mudanças tecnológicas e organizacionais capazes de causar precariedade nas relações de trabalho e crescente dificuldade de recolocação das pessoas desempregadas.

No tocante ao estado civil, foi constatado que 80% são casados, 5% solteiros e 15% são divorciados ou viúvos.

O estudo realizado também observou o grau de escolaridade dos demandantes de crédito. Conforme gráfico 2, mostra-se que os empreendedores apresentam um baixo nível de escolaridade, pois 70% não terminaram o segundo grau. Segundo Benevides (2002), “a escolaridade dos empreendedores é um dos fatores que tem influência no sucesso ou fracasso de seus negócios”.

Gráfico 2 – Distribuição dos clientes por escolaridade



Em relação à renda dos beneficiados pelo crédito, 60% possui outra renda na família, de filhos ou conjuge e 40% vivem apenas com a renda de seu empreendimento, que, nesse caso, se enquadra como sobrevivência, ou seja, o empreendedor e sua família dependem exclusivamente da atividade para o sustento. Corsini (2007) afirma que esses empreendimentos têm acentuada dificuldade em gerar recursos para investir no negócio e aumentar a capacidade de produzir resultados. Essa dificuldade pode ser considerada um dos motivos por que o empreendedor necessita do microcrédito para o investimento em seu empreendimento. Os outros 60%, que possuem outra renda na família, demonstram uma situação intermediária que apresenta baixa capacidade de produzir resultados para reinvestir no empreendimento, o que não os deixam de fora da necessidade do microcrédito.

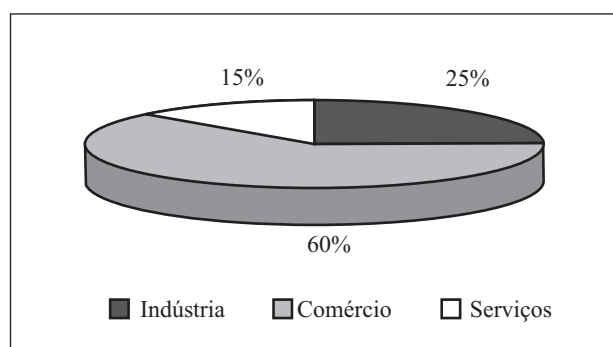
Nos dados analisados referente às experiências anteriores dos demandantes do crédito, ficou constatado que 62,5% não tinham experiência na atividade antes de montar seu negócio, enquanto 37,5% trabalhavam em negócios semelhantes ou como empregados na mesma atividade. A experiência do empreendedor certamente contribui para o desenvolvimento do negócio.

4.2 Características do empreendimento

Segundo documentos da instituição de microcrédito Banco da Gente, 85% dos clientes beneficiados não possuem registros, ou seja, trabalham na informalidade. Esse mesmo percentual foi obtido em relação aos clientes que possuem seus empreendimentos em suas residências.

O gráfico 3 apresenta a distribuição dos empreendimentos nos três setores tradicionais da atividade econômica: indústria, comércio e serviço.

Gráfico 3 – Setor de atividade do empreendimento



Nessa distribuição dos clientes por setor de atividade econômica, destaca-se a atividade de comércio, com 60%, o que pode ser justificada pelo fato dos empreendimentos serem de pequeno porte, já que este segmento exige menos investimentos, menos qualificação em relação ao setor de serviços e menor estrutura física, e podem ser administrados na própria residência do empreendedor.

Constatou-se que 67,5% dos empreendedores possuem o empreendimento há mais de 4 anos, enquanto 17,5% estão com seu empreendimento montado de 1 a 2 anos, e 15% de 3 a 4 anos. Conforme destaca Guimarães (2002), com o passar do tempo, o empreendedor adquire experiência no ramo de atividade, fato que justificaria maior probabilidade de sobrevivência da empresa.

Em relação a funcionários, 75% não possuem

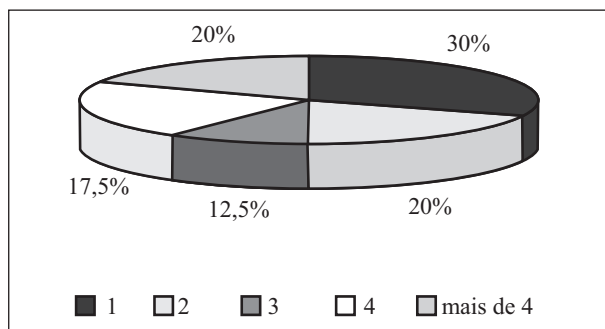
nenhum funcionário no empreendimento no momento da solicitação do crédito, enquanto 25% têm funcionários mesmo que sem carteira assinada. Desses empreendedores, 80% contam com a ajuda de filhos ou cônjuge no desenvolvimento do negócio. Corsini (2007) afirma que essa constatação fortalece a tese da natureza familiar dos empreendimentos informais que, com o apoio do microcrédito, facilitam o envolvimento de familiares nas atividades empreendedoras.

4.3 Características do microcrédito tomado pelos clientes

As características das operações de microcrédito geralmente são: empréstimos de baixo valor, curto prazo e utilizados para o capital de giro. Em relação à finalidade do crédito, 65% dos demandantes solicitaram para capital de giro (compra de mercadorias e/ou matérias primas), 15% para investimento fixo (compra de máquinas, equipamentos, móveis, utensílios, construção ou expansão física do negócio) e 20% para investimento misto (utilização do crédito para capital de giro e investimento fixo na mesma operação).

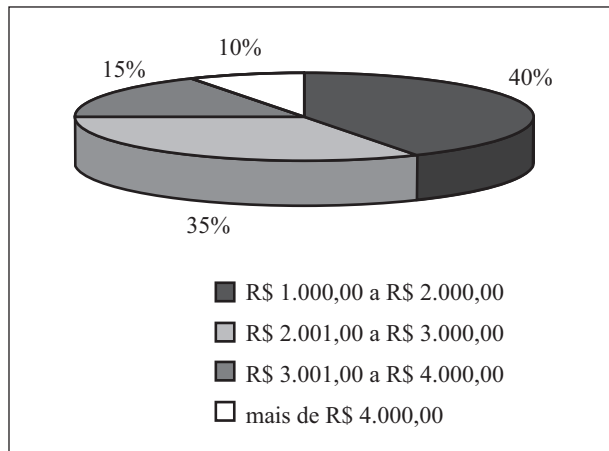
O gráfico 4 relaciona a quantidade de operações de microcrédito por microempreendedor.

Gráfico 4 – Quantidade de operações de microcrédito por microempreendedor



De acordo com os dados, 30% dos clientes solicitaram apenas um crédito na instituição, porém metade destes afirmou que pretendem solicitar novos empréstimos quando quitarem seus contratos.

Gráfico 5 – Valor do empréstimo por microempreendedor



Em relação ao valor dos empréstimos, 75% solicitaram até R\$ 3.000,00, conforme mostra o gráfico 5, e apenas 10% solicitaram acima dos R\$ 4.000,00.

4.4 Resultados da pesquisa com os clientes

Em relação aos motivos que levaram à criação do empreendimento, 60% dos empreendedores responderam que foi a vontade de ter o próprio negócio, enquanto 40% afirmaram que foi uma alternativa de emprego, para complementar a renda da família. Antes de solicitar o empréstimo junto ao Banco da Gente, 35% dos clientes já haviam solicitado empréstimos em outras fontes para investir em seu empreendimento, 27,5% em bancos tradicionais, como Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, e 7,5% com agiotas ou familiares; o restante, 65%, afirmou que o primeiro empréstimo foi na instituição. Estes resultados se alinham com a literatura que relata que o microcrédito é geralmente utilizado por aqueles que não têm acesso ao sistema financeiro tradicional.

Dentre as alternativas taxa de juros, facilidade de acesso ao crédito e prazos de pagamento, os entrevistados disseram que a principal vantagem é a taxa de juros, 82,5% das respostas, enquanto 17,5% apontaram a facilidade de acesso ao crédito como vantagem. Embora 85% dos clientes tenham apresentado que não encontraram

dificuldades para obter um empréstimo, o que configura o microcrédito como uma linha de acesso facilitado, 15% dos clientes declararam terem encontrado dificuldades, como: exigência de avalista com 10% das respostas, e exigência na apresentação da nota fiscal e demora na liberação do crédito, com 5%.

Em relação aos empreendedores que buscaram capacitação após obtenção do crédito, ficou constatado que apenas 27,5% buscaram algum tipo de capacitação, sendo 12,5% na área financeira, 10% fizeram cursos de atendimento ao cliente e 5% fizeram cursos de informática.

Quando questionados sobre as dificuldades em pagar as parcelas, 35% dos respondentes afirmaram ter tido alguma limitação. Para 17,5% deste total, o motivo fora o atraso no pagamento por parte de seus clientes; para 12,5%, a baixa demanda; e 5% atribuíram a dificuldade aos investimentos feitos no empreendimento. Os demais pagaram suas parcelas sem maiores dificuldades.

Ao serem questionados sobre o local de funcionamento do empreendimento antes e depois do empréstimo, 75% disseram que o empreendimento funciona no mesmo local; destes, 70% em um salão na própria residência e 5% continuam trabalhando em salões alugados. Dos 25% que afirmaram ter havido mudanças quando local do negócio, 10% utilizavam um cômodo de sua residência para trabalhar e agora têm o próprio salão em casa; 5% vendiam como ambulantes e agora já montaram suas lojas; 5% trabalhavam em salões alugados e agora contam com seu próprio salão; e os outros 5% trabalhavam em casa e agora alugaram um salão para montar seu empreendimento em locais mais movimentados.

Em relação ao número de funcionários, 20% dos empreendedores geraram novos empregos depois que empregaram os recursos no empreendimento; aqueles que já empregavam pessoas continuavam com seus funcionários. Se esses dados forem confrontados com os dados

disponíveis sobre o empreendedor no momento da solicitação do crédito, percebe-se que houve aumento no número de funcionários em 20%, visto que antes apenas 25% tinham funcionários e agora 45% contam com a ajuda dos mesmos.

A influência e os benefícios do microcrédito no empreendimento são confirmados pela grande maioria dos respondentes, representando 95% da amostra. Os resultados que descrevem as melhorias alcançadas indicam que 32,5% dos microempreendedores reformaram ou ampliaram o local de trabalho, 22,5% ampliaram a quantidade de máquinas e conseqüentemente a capacidade de atendimento, e 40% ampliaram o estoque de mercadorias ou produtos. Na percepção dos clientes, 50% tiveram grande aumento em sua renda após os empréstimos solicitados, 32,5% consideram que foi um pequeno aumento, 12,5% consideram o aumento razoável e 5% perceberam que a renda continuou a mesma. Esses dados vão de encontro às constatações feitas por estudos como de Andrade (2009), Sela et al. (2006), dentre outros, quanto à capacidade de impactar positivamente a renda dos microempreendimentos, proposta fundamental do microcrédito.

5 CONCLUSÃO

A geração de emprego e renda tem sido a tônica de instituições governamentais e da sociedade civil organizada em várias regiões do globo, e as causas explicitadas gravitam em torno de questões como distribuição de renda desproporcional, limitações quanto à formação da população economicamente ativa, divisão mundial do trabalho de forma diferenciada nas diversas regiões do planeta, entre outros motivos que historicamente vêm sendo discutidos.

É fato que os efeitos das dificuldades em torno do acesso à renda têm mobilizado o governo federal brasileiro e também, os governos estaduais. Dentre estas iniciativas, tem-se a do governo do Estado do Mato Grosso do Sul,

por intermédio da criação do Banco da Gente, expressão que substituiu a denominação Banco do Povo, adotada quando do seu surgimento, em 1999. Este estudo procurou conhecer as práticas e inferências desta instituição creditícia sobre empreendimentos conduzidos por microempreendedores. O objetivo que norteou os esforços de investigação, o qual se considera alcançado, foi analisar o microcrédito nos microempreendimentos financiados pela instituição Banco da Gente do Mato Grosso do Sul – Agência de Dourados.

O acesso ao crédito em instituições convencionais, pelo arcabouço burocrático que as regem e pela modalidade de garantias estabelecidas, tem sido inviabilizado para os microempreendedores, em partes por não conseguirem atender a estas exigências. A oferta de microcrédito, que em âmbito federal é amparada pela Lei 11.110 (2005), vem de encontro a esta demanda, proporcionando agilidade e condições compatíveis com a realidade destes tomadores.

O Banco da Gente tem suas premissas adequadas à realidade dos microempreendimentos e, desta forma, a agência de Dourados tem seu *modus operandi* baseado nos moldes e orientações gerais que norteiam as demais 26 unidades do estado. No âmbito estadual, são assistidos mais de 800 microempreendedores e, na agência objeto deste estudo, 78 empreendimentos têm se beneficiado desta modalidade de crédito.

Os resultados obtidos pela pesquisa realizada na amostra de 40 microempreendedores retratam aspectos relevantes do segmento e que devem ser destacados. O motivo com maior expressão em relação à criação do negócio tem a ver com o perfil empreendedor de seu idealizador (60% indicou a vontade de ter negócio próprio) e o restante apontou a necessidade de gerar e/ou complementar a renda como elemento motivador. Outro aspecto a ser salientado é o percentual de informalidade (85%), elemento analítico que corrobora a caracterização desta modalidade

de negócio mundialmente (GEM, 2010). É importante destacar outras características da amostra pesquisada e que tendem a reafirmar a importância de uma linha de crédito que contribua para a sobrevivência e efetividades destes empreendimentos: a faixa etária dos pesquisados (85% têm mais de 40 anos); sua escolaridade (mais de 70% não têm 2º grau completo); e experiência no ramo (62,5% vivem a 1ª experiência). Estes elementos demográficos caracterizam um perfil profissional com maior dificuldade de inserção no mercado de trabalho, aspecto que reforça a importância da institucionalização de mecanismos de apoio e fomento a estas atividades (caso do microcrédito), como forma de alavancar e fortalecer estes negócios e assegurar sua subsistência.

Algumas das variáveis abstraídas dos dados relatam um cenário que instiga discussão e um repensar, inclusive sobre as contrapartidas estabelecidas pelo Banco da Gente. Apenas 27,5% dos pesquisados buscaram alguma qualificação direcionada ao seu negócio. Esta assertiva pode ser interpretada como preocupação não expressiva em relação a aperfeiçoamento e/ou incremento no negócio, questão que pode comprometer sua longevidade. Outro ponto a ser enfatizado é a concentração dos microempreendimentos em torno do setor de comércio. Os dados obtidos indicam fatores circunstanciais para esta caracterização, tais como menor exigência de capital inicial, demanda menor por qualificação, estrutura física simplificada e possibilidade de desenvolver a atividade na própria casa. Contudo, um empreendimento comercial gera um volume menor de oportunidades de trabalho em detrimento ao setor industrial, que em microempreendimentos tende a ter volume proporcionalmente maior de atividades manuais.

As indicações favoráveis sobre os reflexos do microcrédito oferecido pela agência de Dourados do Banco do Povo do Mato Grosso

do Sul são significativas nos resultados da presente pesquisa. A possibilidade real de acesso ao crédito talvez seja a mais importante, assim como a possibilidade de oxigenação financeira dos microempreendimentos financiados, fatores que possibilitaram em especial, sua ampliação ou reforma destes estabelecimentos (32,5%), aumento de sua capacidade de atendimento (22,5%), e maior disponibilidade de mercadorias (40%). Estes elementos contribuíram para que 50% dos pesquisados afirmassem ter alcançado um considerável aumento de renda, resultado que reforça os propósitos do microcrédito. Outros quesitos analisados na pesquisa valorizam a concessão desta tipologia de crédito e dentre estes deve ser salientado a geração de emprego. Dos pesquisados, apenas 25% trabalhavam com mão-de-obra contratada e após a obtenção do microcrédito este percentual passou para 45%. Ao se efetuar uma análise global dos resultados quanto aos impactos do microcrédito, a influência favorável e os benefícios deste são reconhecidos por 95% dos respondentes.

Ao se concluir o presente estudo, percebe-se que o microcrédito concedido pela agência de Dourados do Banco da Gente do Mato Grosso do Sul tem inferência bastante semelhante aos resultados observados em outras pesquisas sobre o tema, apresentando similaridades também quanto à metodologia atribuída à concessão de microcrédito. Isso tende a corroborar os propósitos atribuídos ao microcrédito e que vem perseverando dentro dos moldes idealizados por Yunus, nos anos 1970. Entende-se que a relevância do tema deve instigar novas pesquisas e que estas possibilitem conhecer as práticas e influências do microcrédito em outras unidades desta instituição creditícia. Entende-se que o foco de atividades investigativas como esta deve ser mantido na direção de estimular ações que estimulem a melhoria das condições sociais, especialmente daqueles cujo acesso à renda, e conseqüentemente ao consumo, são restritos.

REFERÊNCIAS

- ALBUQUERQUE, S. *O efeito do microcrédito produtivo nos negócios informais urbanos e nas famílias dos tomadores em Lages/SC*. 2009, 172 p. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração) – Universidade do Planalto Catarinense, Lages/SC, 2009.
- ALVES, C.M.; CAMARGOS, M.A. Microcrédito: uma análise da percepção dos empreendedores demandantes e da aplicação dos recursos. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 12., 2009, São Paulo. *Anais...* São Paulo: FEA/USP, 2009. CD-ROM.
- ALVES, Sérgio D. S.; SOARES, M. M. *Democratização do crédito no Brasil atuação do Banco Central*, BANCO CENTRAL DO BRASIL 2004. Disponível em: <<http://bcb.gov.br/htms/public/microcredito/democrat.pdf>> Acesso em: 25 nov. 2009.
- BANCO DA GENTE DO MS. Manual Operacional da Instituição de Microcrédito Banco da Gente do Estado de Mato Grosso do Sul. Mato Grosso do Sul/BGMS, 2008.
- BARONE, F. M., LIMA, P. F., DANTAS, V.; REZENDE, V. *Introdução ao microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>>. Acesso em: 09 set. 2009.
- BENEVIDES, S. *Empreendedorismo: assim se faz o futuro*. Rumos: Brasília, p. 26-33, dez. 2002.
- BINOTTO, E.; SIQUIERA, E. S.; ALBUQUERQUE, S. A.; PRETTO, F.N. Microcrédito Produtivo nos Negócios Informais Urbanos: contribuições e limites. In: COLÓQUIO INTERNACIONAL SOBRE PODER LOCAL, 11., 2009, Salvador. *Anais...* Salvador, BA, 2009.
- CORSINI, J. N. M. *Microcrédito e inserção social em cidades baianas: estudo da experiência do centro de apoio aos pequenos empreendimentos da Bahia*. 2007, 180 p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Ceape-Bahia. Universidade Salvador, Salvador – BA, 2007.
- DEGEN, R. *O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial*. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.
- DEMO, P. *Metodologia científica em Ciências Sociais*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- DOLABELA, F. *O segredo de Luísa*. Cultura Editores Associados, 1999.
- ESTY, K. Lessons from Muhammad Yunus and the Grameen Bank. *Od practitioner*, v. 43, iss. 1, 2011. Disponível em: <www.muhammadyunus.org/images/k_esty.pdf>. Acesso em: 22 set. 2011.
- FILION, J.F. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *RAUSP – Revista de Administração da Universidade de São Paulo*. São Paulo: FGV, v.34, n.2, p.05-28, abr./jun. 1999.
- GEM 2010 – Global Entrepreneurship Monitor – 2010 Global Report. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org>>. Acesso em: 21 set. 2011.
- GIL, A. C. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- GUIMARÃES, J. B. *Financiamento de micros e pequenas empresas em uma instituição pública de crédito*. 2002, 142 p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Pontifícia Universidade Católica – PUC, Belo Horizonte – MG, 2002.
- HISRICH, R. D. Entrepreneurship and intrapreneurship: methods for creating new companies that have an impact on the economic renaissance of an area. In: *Entrepreneurship, intrapreneurship and venture capital*. Lexington, MA: Lexington Books, 1986.
- HOSSAIN, M. Credit for the alleviation of rural poverty: the Grameen Bank in Bangladesh. Research Report, n. 65, *IFPRI*, 1988.
- KURATKO, D. F.; HODGETTS, R. M.

Entrepreneurship: a contemporary approach. 5. ed. New York, Harcourt College Publishers, 2001.

KWITKO, E. E. B. *Guia básica para constituição e legalização de organização microfinanceira: programa de desenvolvimento institucional*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

LEI 11.110 (25/04/2005). Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm>. Acesso em: 23 set. 2011.

MONZONI, M. P. N.; FIGUEIREDO, J. C. Avaliação do microcrédito produtivo orientado na renda dos microempreendedores. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: Anpad, 2008. CD-ROM.

PEREIRA, G. D. O. *Efeitos do microcrédito sobre o fortalecimento dos microempreendimentos e sobre as condições de vida dos microempreendedores: um estudo de caso na CEAPE/PE, no período de 2001 a 2004*. 2005, 110 p. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa – PB, 2005.

PNMPO – Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br/pnmpo/>>. Acesso em: 21 set. 2011.

QUINTINO, C. A. A. *O microcrédito no Brasil: a experiência do ABC Paulista*. 1. ed. São Paulo: Paris XX, 2005.

ROBINSON, M. S. *The microfinance revolution: sustainable finance for the poor*. The International Bank for Reconstruction and Development, World Bank. 2001.

SANDRONI, P. *Dicionário de Economia do século XXI*. Edição revista e atualizada do novíssimo Dicionário de Economia. Rio de Janeiro: Editora Record, 2005.

SELA, V. M. F.; SELA, E. R.; COSTA, S. C. da. A importância do microcrédito para

o desenvolvimento econômico e social: um estudo sobre as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de microcrédito. In: 3 ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 30., 2006, Salvador. *Anais...* Rio de Janeiro: Anpad, 2006.

SELLTIZ, C. et al. *Métodos de Pesquisa nas Relações Sociais*. 5. ed. São Paulo: E. P. U., EDUSP, 1975.

SILVA, H. E. da. *Microcrédito: alguns conceitos básicos*. O que é o microcrédito – 2005. Disponível em: <<http://www.geranegocio.com.br/html/geral/microcredito/mcred.html>>. Acesso em 14 ago. 2009.

SILVA, J. T.; GONÇALVES, S. M. S.; CALOU, A. L. Avaliando experiências de gestão social: os impactos do Banco Palmas para o desenvolvimento do território nos últimos 10 anos (1998-2007). In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: Anpad, 2008.

SILVA, R. V. M.; GÓIS, L. S. *As diferentes metodologias de microcrédito no mundo e no Brasil*. 2007. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/metodologias_microcredito.pdf>. Acesso em: 12 nov. 2009.

TIMMONS, J. A. *New venture creation, entrepreneurship for the 21 st century*. 4 ed., Illinois: Irwin, 1994.

VENDRUSCOLO, J. P. *A Importância do microcrédito na evolução dos empreendimentos informais financiados pelo Banco Social em Curitiba*. 2005, 189 p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba/PR, 2005.

YIN, R. K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.