

O PAPEL DO MICROCRÉDITO NO AMBIENTE LOCAL: EVIDÊNCIAS A PARTIR DO PROGRAMA BANCO DA FAMÍLIA¹

Lauro Mattei²

Roniell Antonio da Silva³

RESUMO

Este artigo analisa os impactos do microcrédito no ambiente local a partir de um estudo de caso junto ao Banco da Família, localizado na cidade de Lages (SC). Inicialmente faz-se um breve debate sobre o surgimento e expansão do microcrédito no Brasil e no estado de Santa Catarina. Posteriormente descrevem-se as principais instituições de microcrédito que atuam no estado catarinense. A partir de então se apresenta o estudo de caso realizado no Banco da Família, com aplicação de entrevistas junto aos clientes do banco e agentes de crédito. Dentre os principais resultados da pesquisa de campo destacaram-se as melhorias e expansão dos negócios e suas contribuições para a melhoria da qualidade de vida. Além disso, ficaram evidenciadas também as inter-relações entre os programas de microcrédito e o desenvolvimento local.

PALAVRAS-CHAVE: Microcrédito. Desenvolvimento local. Banco da Família.

Área temática: Economia social e políticas públicas

INTRODUÇÃO

O microcrédito passou a fazer parte de iniciativas recentes de políticas públicas que procuram resolver problemas econômicos e sociais de distintas parcelas da população, geralmente sem acesso ao sistema bancário de crédito tradicional ou do sistema de crédito de lojas de departamentos e de grandes redes de magazines.

No Brasil, mesmo que tenham sido desenvolvidas algumas experiências desde os anos de 1970, somente após a segunda metade dos anos de 1990 é que este sistema encontrou

¹-Artigo escrito com base na Monografia do segundo autor defendida junto ao curso de Economia da UFSC no final do ano de 2012.

²-Professor do curso de Graduação em Economia e Professor do Programa de Pós-Graduação em Administração, ambos da UFSC. Email: l.mattei@ufsc.br

³- Economista formado pela UFSC. Mestrando CPGA/UFSC Email: ereroni@yahoo.com.br

melhores condições para ser implementado. Em parte, isso ocorreu devido à estabilização econômica e aos diversos programas destinados à erradicação da pobreza, bem como às políticas públicas voltadas à promoção do desenvolvimento local e regional.

O microcrédito pertence ao ramo das microfinanças e, segundo Soares e Melo (2008 *apud* SANTOS e GOIS, 2011, p. 24), o termo “refere-se à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, historicamente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos e gestão diferenciados.”.

Ainda de acordo com esses autores, a atividade de microcrédito é aquela que, no contexto das microfinanças, se dedica a prestar esses serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira também pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela dotada para as operações de crédito tradicionais. É entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza e também pela geração de trabalho e renda. (SOARES e MELO, 2008 *apud* SANTOS e GOIS, 2011, p. 25)

No processo de desenvolvimento econômico sabe-se que o crédito é uma ferramenta fundamental. Todavia, o crédito tradicional fornecido pelos bancos necessita geralmente de garantias, históricos, além do atendimento de certa burocracia por parte dos demandantes. É neste contexto que o microcrédito pode fazer a diferença junto à parcela da população que, impossibilitada de tomar crédito junto aos agentes tradicionais, ficaria refém de agiotas, intermediários e mercadores.

Assim, pensando o desenvolvimento local a partir da premissa de que os atores locais podem se transformar em protagonistas do desenvolvimento, analisa-se a contribuição do microcrédito como ferramenta de impulso para aquilo que Buarque (2008, p. 25) denomina de “um processo endógeno de mudança que leva ao dinamismo econômico e a melhoria da qualidade de vida da população em pequenas unidades territoriais e agrupamentos humanos”.

Este trabalho analisa os impactos do microcrédito no ambiente local, a partir de uma experiência concreta. Para tanto, além desta breve introdução, o artigo contém mais quatro seções. A primeira delas discute a inter-relação entre os programas de microcrédito e seus efeitos no curso do desenvolvimento local. A segunda seção faz um breve debate sobre o surgimento e expansão do microcrédito no Brasil e no estado de Santa Catarina, procurando mostrar o cenário atual. A terceira seção apresenta o histórico e a trajetória do programa Banco da Família na cidade de Lages (SC), realçando algumas informações gerais. Na quarta seção são discutidos os principais resultados do estudo de caso, a partir das informações

oriundas de entrevistas com clientes e agentes de crédito do Banco da Família. Finalmente, a quinta seção apresenta as considerações finais do trabalho, chamando atenção para a necessidade de estudos mais abrangentes sobre a temática tratada neste trabalho.

1-MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO LOCAL

Embora haja registros de experiências desde o século XV na Inglaterra, com as instituições de caridade, e século XIX na Alemanha, com as cooperativas de crédito, (HOLLIS e SWEETMAN 1998, *apud* LIMA, 2009), é a experiência de Muhammad Yunus em Bangladesh uma das principais referências neste debate. Isto porque este professor de economia abalou o pensamento econômico quando largou as salas de aula e se tornou o “banqueiro dos pobres” naquele país.

Yunus recebeu esta denominação pelo fato de emprestar pequenas quantias a muitas pessoas a partir da inclusão desta parte da população antes excluída do sistema de crédito bancário. Conforme Costa (2010, p. 4) “sua *revolução financeira* foi dar crédito ao trabalho, quando sempre se deu ao capital.” Costa refere-se à questão do capitalista não estar cumprindo seu papel fundamental na reprodução do capital que é o de investir através do crédito e assim empregar a população economicamente ativa. Neste sentido, para suprir parte da população excluída do mercado de trabalho, o microcrédito passa a ser um importante instrumento de política pública de geração de trabalho e renda.

Os empréstimos são dirigidos aos empreendedores produtores para investimentos em ferramentas e matérias-primas para fomentar a produção, não sendo créditos para financiar o consumo. Assim, o Gramem Bank, segundo Yunus (2000, p. 155) “preocupa-se não apenas com mudanças econômicas, mas também mudanças sociais, pois queremos que as mulheres de cidadãos de segunda categoria, tornem-se pessoas responsáveis, capazes de resolver suas vidas e de seus filhos”.

Para Mick (2003), atender prioritariamente mulheres significou uma mudança além de econômica, social, pois oportunizou a emancipação do gênero num país onde a religião islâmica é maioria e reflete certas restrições ao sexo feminino. Inovação também pelo fato de ir contra o sistema creditício tradicional ofertando aos menos afortunados de forma desburocratizada, juros abaixo do mercado, oferta *in loco*, e retornos muito acima do esperado retirando muitas pessoas da miséria.

Para o idealizador do sistema de Bangladesh “o microcrédito pode não ser a solução, mas é uma força de mudanças não só econômica e pessoal, mas também social e política... pois graças ao microcrédito os pobres podem conjugar seu capital humano e seu capital monetário para melhorar as condições de vida e o mundo que os cerca” (YUNUS, 2000, p.191-192).

O microcrédito ocupa o espaço decisivo para oportunizar acesso ao capital, gerando investimentos decorrentes tanto das atividades desenvolvidas a partir deste, como a partir dos lucros gerados na localidade do empreendedor. A localidade à qual pertencem os empreendedores que tomaram os microcréditos tem uma tendência muito forte a ganhar externalidades positivas desde que a consciência comunitária esteja arraigada nesta comunidade ou que exista capital social.

É a partir deste contexto que, primeiramente, a movimentação monetária aumenta a partir da retroalimentação da cadeia produtiva e com a priorização em todas as partes da cadeia dos fornecedores locais. E, posteriormente, a partir dos próprios lucros gerados nestas atividades individuais ou coletivas que são investidos no melhoramento de suas condições de vida e na própria comunidade.

Para Buarque (2008) em regiões e municípios pobres deve-se reduzir a dependência histórica de transferências de rendas externas compensatórias geradas em outros espaços, perseguindo com rigor o aumento da renda e riqueza local com eficiência, através de atividades econômicas viáveis e da competitividade através da capacidade de concorrer em diferentes níveis de mercado, gerando assim riqueza local sustentável, e com isso, desenvolvimento.

Isto mostra que o microcrédito e o desenvolvimento local estão intimamente ligados. Mesmo que o microcrédito não seja o único instrumento de promoção do desenvolvimento local, ele pode ser considerado como “uma ferramenta importante para ajudar a alavancar as potencialidades locais... sendo que para desenvolver todo seu potencial deve-se reconhecer que o microcrédito precisa estar articulado a um conjunto de políticas que contemplem um plano de desenvolvimento econômico sustentável para a região e até mesmo para o país” (MATTEI, 2001, p. 65)

Já para Toscano (2002), o microcrédito, sob a ótica do desenvolvimento local, deve ter como finalidade fomentar a construção de cadeias produtivas voltadas à produção de bens saláris, visando atender parcela significativa da demanda local. Este mesmo autor também sinaliza que o microcrédito individualmente não desencadeará um processo de mudança local, necessitando de ações complementares.

Por isso, o autor entende que as potencialidades do microcrédito se manifestam mais fortemente em comunidades com laços fortes de sociabilidade ou em formação, como associações de moradores, mutirões comunitários, reciclagem de materiais, moedas locais, bancos solidários, etc. Isto possibilita, segundo o autor, a construção de instâncias alternativas à institucionalidade vigente (TOSCANO, 2002).

Toscano (2002) defende a construção de um modelo produtivo distinto do convencional, colocando este como o grande desafio do microcrédito. Este grande desafio é inverter a lógica de ao invés de empresas criarem necessidades, o mercado deve criar as empresas que necessita, destacando-se o binômio consumo e produção. As famílias demandariam produtos locais por meio das feiras e oficinas populares, artesanatos, cooperativas, incubadoras locais, entre outras, pois estes ofertariam um leque de mercadorias de uso corrente a preços compatíveis com o orçamento das famílias, fazendo com que grande parte da renda da comunidade fosse gasta nos próprios estabelecimentos locais e, com isso, gerando novos postos de trabalho no espaço local.

2 – O MICROCRÉDITO NO BRASIL E EM SANTA CATARINA

A evolução do microcrédito no Brasil pode ser descrita em três fases distintas. A primeira pode ser entendida a partir da criação do programa UNO – União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, em 1973. Era uma ONG que estimulava o associativismo combinando crédito e capacitação, com atuação em Salvador (BA) e Recife (PE). Registre-se que esta experiência desapareceu 18 anos após sua fundação, uma que dependia de recursos governamentais para sobreviver.

Na mesma época deve-se registrar a criação da ONG Ana Terra no ano de 1987 na cidade de Porto Alegre. Esta foi a primeira unidade da rede nacional de Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (Rede Ceape), tendo participação da Acción, do Banco Interamericano de Desenvolvimento e da Inter-American Foundation.

A segunda fase pode ser compreendida a partir da estabilidade financeira pós Plano Real, sendo marcada pela retomada de interesse sobre o tema crédito popular em vários pontos do país, mesmo que não conformando ainda uma política nacional para o sistema. Nesta fase, Mick (2003) destaca os casos da Portosol (1995); VivaCred (1996), CrediAmigo do BNB (1998), etc.

A terceira fase é caracterizada pela indução planejada do microcrédito pelo governo federal, destacando-se o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) do BNDES, que

oferecia linha de crédito para instituições microfinanceiras brasileiras. Nesta terceira fase, após levantamentos feitos a partir de vários estudos financiados pelo BNDES, foi composto um novo marco regulatório, com a criação das novas personalidades jurídicas no final da década de 1990, as SCMs e OSCIPs. O Banco Palmas (Fortaleza - CE) é um exemplo de organizações fundamentadas nesta nova ordem jurídica. Já em termos governamentais, o Banco do Povo do governo do Estado de São Paulo é outro exemplo da fase recente.

Em Santa Catarina a trajetória do microcrédito é muito parecida a do país, sendo que seu desenvolvimento ocorreu no período recente, sobretudo após a nova ordem jurídica implementada na década de 1990. Do ponto de vista governamental, registre-se a experiência derivada do BADESC, que foi instituído pela Lei nº. 4.950, de 11 de novembro de 1973, sob a forma de sociedade de economia mista, porém com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social por meio da concessão de crédito a empresas catarinenses.

Após atuar por mais de 20 anos nesta direção, a partir da segunda metade dos anos 1990 o BADESC passou a ser uma agência de desenvolvimento com ênfase na linha de microcrédito, cujo primeiro programa foi denominado de “Crédito de Confiança”. Esta linha de crédito, na verdade, deu suporte financeiro para que fossem alavancadas diversas iniciativas por todo o estado de Santa Catarina.

Assim, paralelamente a esta ação governamental, também devem ser destacadas outras experiências, como são os casos da Blusol na cidade de Blumenau, do Banco do Empreendedor em Florianópolis e do próprio Banco da Família na cidade de Lages, que será objeto específico de análise neste estudo. O ponto comum em todas essas experiências é o marco jurídico assentado na regulamentação legal de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, que não tem fins lucrativos.

3 - BANCO DA FAMÍLIA: HISTÓRICO E TRAJETÓRIA

O Banco da Família é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP, que iniciou suas operações em 1998 no município de Lages. Inicialmente sua razão social era Banco da Mulher, através de uma iniciativa da Câmara da Mulher Empresária, que arrecadou valores da comunidade empresarial, Associação Comercial e Industrial de Lages e da Prefeitura Municipal.

Em 2001 seu capital era de R\$1.96 milhão constituído com aportes do BADESC no valor de R\$1.26 milhão, do BNDES no valor de R\$ 500 mil, da Prefeitura de Lages no valor

de R\$80 mil e da iniciativa privada no valor de R\$ 120 mil. Esse capital, propiciou na época a concretização de 1.390 operações, envolvendo recursos da ordem de R\$ 2.57 milhões.

Em 2003 mudou sua razão social para Banco da Família. Acompanhando a demanda, foram abertas filiais nos municípios de Curitiba, São Joaquim, Correia Pinto e Otacílio Costa. Posteriormente, começou a operar também em cidades fora do estado de Santa Catarina, como Caxias do Sul e Vacaria, no Rio Grande do Sul. Desde 2003 encontra-se afiliado a Womens World Banking - WWB⁴

O atual Conselho de Administração é composto por representantes da Prefeitura de Lages e representantes da Associação Comercial e Industrial de Lages, BADESC, Associação das Micro e Pequenas Empresas de Lages, Federação das Associações das Micro e Pequenas Empresas de SC e SEBRAE/SC.

Visando inovar e contribuir para eficiência da instituição, em 2010 foi criado o Conselho do Cliente, sendo que a partir desse conselho os mesmos podem sugerir melhorias e mudanças na instituição. Além disso, ainda existe um programa de relacionamento que propõe facilidades e descontos para os clientes. Na área de gestão de pessoas, possui um programa de desenvolvimento e retenção de colaboradores.

Sua missão é atuar em microfinanças com eficiência e atendimento personalizado, contribuindo para a geração de trabalho e melhoria da qualidade de vida das pessoas onde atua. A projeção para o futuro é ser líder dentre as instituições de microfinanças da região, por meio de ações com processos padronizados, valorização dos colaboradores, apoio ao empreendedorismo e ao trabalho da mulher, etc.

O Banco da família possuía em 2012, 62 colaboradores e estava presente em 33 municípios da região do Planalto Serrano: Anita Garibaldi, Bocaina do Sul, Bom Jardim da Serra, Bom Retiro, Brunópolis, Caçador, Calmon, Campo Belo do Sul, Campos Novos, Capão Alto, Caxias do Sul, Cerro Negro, Correia Pinto, Curitiba, Fraiburgo, Frei Rogério, Joaçaba, Lages, Leblon Régis, Otacílio Costa, Paineira, Palmeira, Ponte Alta, Ponte Alta do Norte, Rio das Antas, Rio Rufino, São Joaquim, São Cristóvão do Sul, São José do Cerrito, Santa Cecília, Urubici, Urupema, Vacaria e Videira. Além da Matriz na cidade de Lages, possui mais sete filiais: Caxias do Sul, Vacaria, Caçador, Correia Pinto, Curitiba, Otacílio Costa e São Joaquim.

⁴Womens World Banking - WWB é uma organização sem fins lucrativos que oferece apoio estratégico, assistência técnica e informações para uma rede mundial de instituições de microfinanças e bancos que oferecem crédito e outros serviços financeiros para empreendedores de baixa renda tendo como foco em sua missão as mulheres mais pobres. Acesso ao site <http://www.swwb.org/about/about-wwb> em dezembro de 2012.

Em 2011 chegou a ter uma carteira ativa de R\$18.055.805,00, com 21.956 empréstimos. Quanto ao número de clientes ativos, o Banco da Família possuía 9.310 nos 33 municípios de abrangência em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul.



Fonte: Banco da Família

Quanto às linhas de crédito, nota-se que o Banco da Família possuía em 2012 cinco linhas de crédito: Microcrédito; Reforma e Construção; Troca de Cheques; Grupo Solidário e; BF Casa.

O Microcrédito destina-se a investimento em capital de giro, investimento fixo e recursos para reformas de estabelecimentos. A taxa de juros era de 3,29% ao mês com prazo de vencimento de até 18 meses. Quem pode solicitar o crédito são clientes que residam ao menos um ano no município; que não possuam SPC nem SERASA; que possuam a atividade no mínimo há seis meses; e que sejam maiores de 18 anos e menores de 65 anos de idade.

Para solicitar o microcrédito, os documentos necessários são: cópia da carteira de identidade, CPF, se for casado ou possuir cônjuge é necessário também à cópia da identidade e CPF deste. Outros documentos necessários são o comprovante de residência e referências comerciais.

Segundo a Revista Força do Microcrédito Catarinense (2012), o Banco da Família contribuiu, nos últimos 14 anos, para a manutenção de cerca de 84 mil empregos e a geração de mais de 10 mil novos. O maior segmento atendido pelo programa é o de serviços, com 66,14% do total dos empréstimos, e o comércio, com 23,33% dos atendimentos. O grau de instrução dos clientes é de 53% até ensino fundamental, 32,6% ensino médio e 14,4% ensino

superior. E o tempo de atividade acima de três anos é de 65% dos clientes, sendo que 10% deles tem até um ano na atividade.

A linha de reforma e construção se diferencia no objetivo e na taxa de juros, tendo um custo a partir de 3,55% ao mês, sendo que no restante tem as mesmas características.

A linha de troca de cheques tem uma taxa mais atrativa e menos burocracia, não sendo necessário avalista pelo fato de o próprio cheque ser a garantia. Os cheques aceitos são aqueles com mais de seis meses de abertura da conta e sem restrições. A taxa é de 2,99% ao mês e o prazo máximo é de 180 dias, pois este é o prazo de prescrição do cheque recebido na mesma praça.

Uma inovação do programa Banco da Família é o Grupo Solidário⁵, sendo necessário que entre 3 a 6 pessoas se unam para solicitar empréstimos, onde cada membro terá direito ao primeiro empréstimo no valor máximo de R\$ 2.000,00 e os demais até 5 mil por pessoa num prazo de até 10 parcelas mensais. Esta metodologia se parece mais com as do Gramem Bank, pois cada membro garante o pagamento do empréstimo dos demais.

Outra inovação ocorre com a linha Banca Família Casa. Em parceria com a empresa Reflormar foi desenvolvida uma linha de crédito para financiar casas populares de madeira. O Banco da Família é o responsável pela operação e orientação financeira, na qual os clientes podem adquirir três modalidades de casas que acompanham um kit de madeiramento completo com portas, janelas e cobertura. O banheiro pode ser financiado com a concessão de um valor excedente em até 20% do valor do kit casa.

4 - PRINCIPAIS EVIDÊNCIAS DO ESTUDO DE CASO

O estudo de caso, segundo Gil (2002), descreve um estudo profundo e exaustivo de um determinado objeto, de maneira que seja possível obter um conhecimento amplo e detalhado. Por isso, a pesquisa foi realizada com base em dados divulgados no site da instituição, bem como informações obtidas diretamente junto aos informantes selecionados previamente.

Neste caso, foram aplicados questionários para dois grupos distintos: os agentes de crédito da instituição e os clientes da mesma. O objetivo do questionário foi obter

⁵ Uma observação interessante do autor desta monografia é quanto à existência de um mural na agência de Lages com as fotos dos grupos solidários, que autorizam sua divulgação para incentivarem futuros grupos. Outra observação parecida é quanto uma coluna logo na entrada em que constam cartões de clientes do Banco da Família.

informações quanto à percepção destes informantes em relação às mudanças provocadas pelo microcrédito nas condições de vida e de trabalho das pessoas.

Para tanto, foram entrevistados 11 agentes de crédito e 10 clientes do Banco da Família. Além da caracterização geral do respondente, foram levantadas questões quanto à percepção sobre mudanças na renda, trabalho e melhorias na qualidade de vida das pessoas.

A escolha dos agentes de crédito obedeceu ao critério da disponibilidade e voluntariedade para responder o questionário. Já os clientes foram escolhidos dentre os clientes de bairros onde a instituição tem maior inserção. Neste caso, cinco entrevistados residiam no bairro Habitação; dois no bairro Coral e três no bairro denominado Centro, bairros que fazem parte da cidade de Lages.

Todas as informações foram organizadas, compiladas e tabuladas em planilhas do programa Excel, para posterior construção de gráficos e elaboração de análises quantitativas e qualitativas sobre as distintas percepções dos entrevistados. Os principais resultados da pesquisa de campo são apresentados na sequência.

4.1 – A percepção dos clientes do Banco Família

Em termos de caracterização dos clientes entrevistados, nota-se que oito eram do sexo feminino, sendo que 5 dessas mulheres situavam-se na faixa etária de 51 anos ou mais de idade. Quase todas eram casadas e com um número de filhos elevado, nunca inferior a três. Com isso, o núcleo familiar em praticamente todos os casos era composto por, no mínimo, cinco pessoas.

Em termos de relação com o sistema bancário, apenas 50% dos entrevistados participavam do sistema, porém a grande maioria com pouco tempo de conta bancária. Observa-se que, enquanto a bancarização dos clientes é baixa, o mesmo não acontece com o tempo em que são clientes do Banco da Família, pois 70% destes possuem mais de 5 anos como clientes desta OSCIP, revelando que possuem um bom vínculo e histórico com a instituição.

No que se refere à profissão e setor de atividade, 40% dos entrevistados se autodenominaram costureiras; 40% comerciantes; e 20% do setor de serviços, sendo uma cabeleireira e uma depiladora. Deste universo, as costureiras possuem características mais diversas, pois todas demonstraram que também prestam serviços e muitas vezes também comercializam algumas peças.

Quanto à renda familiar, 80% declararam possuir uma renda até R\$ 2.001,00, sendo que duas entrevistadas possuíam renda familiar acima deste valor. Porém nenhum entrevistado afirmou ter renda familiar abaixo de R\$ 1.000,00, podendo revelar que o programa pode não estar focalizando clientes de baixa renda.

Indagados sobre os efeitos do microcrédito na composição desta renda familiar, todos os entrevistados declararam que o microcrédito contribuiu de forma decisiva para o aumento da referida renda. Na sequência, todos foram unânimes em afirmar que tinha ocorrido melhoria em sua qualidade de vida nos últimos anos e que isto derivava do acesso ao microcrédito.

Na sequência os entrevistados foram chamados a indicar os quesitos mais importantes relativos às melhorias em sua qualidade de vida. Com isso, foi possível identificar as principais percepções dos clientes do Banco da Família sobre as mudanças em suas vidas relacionadas ao papel do microcrédito, bem como alguns aspectos que segundo eles contribuíram para o desenvolvimento da localidade em que vivem.

Os quesitos aumento dos investimentos em instalações do negócio; melhoria na autoestima; aumento de clientes na região; crescimento do negócio; e acessos ao crédito foram identificados por todos os entrevistados. Com isso pode-se estabelecer a seguinte relação: o acesso ao crédito permite ampliar os investimentos, atrai mais clientes e permite melhorar o negócio e a própria autoestima do empreendedor.

Esta abordagem está em sintonia com diversos autores que discutiram as mudanças e impactos do microcrédito sobre os negócios e as próprias famílias empreendedoras. Barone (2002) menciona que os impactos são de difícil mensuração, porém reconhecidamente positivos. Melhorias nas condições habitacionais são alguns destes fatores positivos para este autor. E isto foi possível ser observado em alguns casos onde o estabelecimento comercial está localizado na própria casa, que recebeu melhoria em suas instalações.

O mesmo autor também menciona o resgate da autoestima como impacto positivo, bem como inclusão e acessos a patamares superiores na alimentação, saúde e educação:

O impacto social do microcrédito, embora de difícil mensuração, é reconhecidamente positivo, resultando em melhores condições habitacionais, de saúde e alimentar para as famílias usuárias. Além disso, contribui para o resgate da auto-estima e a inclusão em patamares de educação e consumo superiores. (BARONE, 2002, p. 11)

Evidências de impactos no desenvolvimento local também podem ser interpretadas se considerarmos o aumento dos clientes na região e a cooperação dentro do bairro. Estas melhorias acompanham o raciocínio sobre formação de capital social mencionado por autores como Putnam (2000), Buarque (2000) e Mayer (2003), que destacam a importância do capital

social para o desenvolvimento. No prefácio de Barone (2002) afirma-se que o microcrédito tem muito mais chances de dar certo em ambientes onde já existe um estoque suficiente de capital social.

Em parte, este aspecto pode ser observado nas respostas dos entrevistados (50% na verdade) que pertenciam a um mesmo bairro. Investigando a fundação deste bairro, constatou-se que é um local que nasceu de forma cooperativa e onde o capital social parece estar arraigado na comunidade, pelo próprio histórico de construção das casas, da escola e de outros instrumentos comunitários, todos construídos na forma de mutirões pela comunidade.

Além disso, verificou-se que as respostas também trazem conexões com o tema do empoderamento o que é apontado por diversos autores. Ter mais acesso à saúde, lazer, educação, consumo, confiança nas entidades da comunidade contribui para o empoderamento, bem como o acesso ao crédito que fortalece relações com os fornecedores.

Mick (2003) afirma em seus estudos pareceu ser positiva a correlação entre crédito e empoderamento descrevendo que “crédito atrai crédito”:

Crédito atrai crédito: a disponibilidade de dinheiro para pagamento à vista, combinada à pontualidade nos pagamentos a prazo, permite o incremento das relações com fornecedores. Crédito gera crédito: a ausência de pressão sobre os recebimentos, decorrente da disponibilidade de capital de giro, favorece a intensificação das relações com os clientes – o empreendedor pode ampliar o volume de produtos ou serviços, o que tende a aumentar sua clientela, e pode diversificar as formas de receber (vendendo fiado, parcelado ou com cheque pré-datado), tornando-se, ele próprio, um credor. (MICK, 2003, p. 222)

Em grande medida estes aspectos aparecem também quando os entrevistados são chamados a informar a finalidade do microcrédito. Para a grande maioria dos casos sobressaiu o aspecto capital de giro, enquanto em menor número destacou-se o crédito de investimento. Todavia, observou-se que, na prática, há uma sobreposição entre capital de giro e capital para investimento, dada a natureza dos próprios negócios.

4.2 – A percepção dos agentes de crédito do Banco Família

Neste item destaca-se a percepção de agentes de crédito do Banco da Família que trabalham na agência Lages. Foram entrevistados individualmente 10 desses agentes de crédito, sendo que a primeira parte da entrevista dizia respeito ao perfil dos agentes; a segunda tratava dos aspectos relativos às atividades desenvolvidas; e a terceira sobre os impactos do microcrédito na qualidade de vida dos clientes.

Todos os agentes de crédito entrevistados eram do sexo feminino, com concentração na faixa etária entre 30 e 50 anos de idade. Quanto ao tempo de trabalho exercido como agente de crédito no Banco da Família, a maioria estava trabalhando entre 3 e 6 anos na empresa.

Quanto à formação profissional dos agentes, exceto um entrevistado que possuía graduação incompleta em logística e outro que possuía segundo grau completo, todos os demais possuíam escolaridade superior completa, predominando a formação em administração, economia e contabilidade.

Em termos da carteira de clientes, observou-se que a média situou-se em 390 clientes por agente, sendo que a média de clientes atendidos por mês ficou em 89. Dentre as principais atividades cotidianas dos agentes, destacou-se a cobrança de inadimplentes; prospecção de novos clientes; renovações de microcrédito; visitas de acompanhamento; e outras ocupações chamadas de fechamentos internos.

Após conhecer minimamente o perfil das agentes e alguns aspectos das atividades executadas, passou-se a discutir os impactos do microcrédito sobre a vida dos clientes, sendo que todos foram unânimes em destacar a importância do sistema de crédito para seus clientes, o que não poderia ser diferente.

Todos foram unânimes em destacar o quesito crescimento do negócio como mais importante. Em parte, isso se explica pelas externalidades positivas que são geradas a partir do acesso ao microcrédito. A seguir foram destacados os quesitos relativos ao faturamento e manutenção dos negócios.

Com isso, é interessante notar que estes aspectos destacados pelos agentes de crédito estão mais ligados ao funcionamento dos negócios do que propriamente aos aspectos pessoais. O crescimento do negócio tem ligações muito estreitas com aumento do faturamento, que por sua vez tem ligações com aumento de renda e outras vezes com o aumento do número de empregos ou até mesmo com ambas. O mesmo pode ser analisado quanto à manutenção do negócio que guarda relações diretas com as outras características, como por exemplo, aumento do faturamento dos negócios.

Um dos fatores de mudança na qualidade de vida dos clientes mais destacados também pelos agentes de crédito foi a eliminação do nome desses clientes dos órgãos de restrições ao crédito. Além disso, destacou-se também o aumento de consumo em geral; o empoderamento e cooperação comunitária; o acesso ao lazer, à saúde e à educação. Registre-se que este último quesito foi destacado por apenas dois entrevistados.

A partir dos quesitos destacados pelas entrevistas junto aos agentes de crédito é possível deduzir que suas respostas e compreensões estão vinculadas a fatores diretamente ligados ao

negócio como indutores dos demais aspectos. Ou seja, o crescimento do negócio é o fator determinante, segundo os agentes de crédito, para que outros aspectos mais gerais relacionados à qualidade de vida dos clientes ganhem destaque. Isso se explica porque aproximadamente 80% dos entrevistados destacaram o crescimento do negócio, dentre todas as alternativas, como principal desencadeador do processo de mudanças. Registre-se que um entrevistado vinculou o tema do crescimento do negócio com capital social.

5-CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho analisou a importância do microcrédito para a melhoria da qualidade de vida dos beneficiados, bem como os possíveis efeitos no âmbito local. Para tanto, estudou-se o caso do Banco da Família no município de Lages (SC), considerada uma das experiências mais exitosas nesta área no estado de Santa Catarina.

Com base na literatura especializada observou-se que o microcrédito é uma ferramenta importante para ajudar no desenvolvimento local. No entanto, este instrumento deve ser utilizado em conjunto com outros mecanismos comunitários e sociais para que possa desenvolver todas as potencialidades de um determinado local e/ou região.

O microcrédito é um instrumento decisivo no resgate de parcelas da população que vivem na informalidade, excluídos do mercado tradicional. E a utilização conjunta do microcrédito com laços comunitários fortes, capital social, moedas locais e outros laços de sociabilidade pode significar uma verdadeira revolução econômica e social, desenvolvendo as vocações locais e gerando um círculo vicioso entre consumo e produção. A partir disso, podem ser promovidos intercâmbios com outras comunidades que possuem vocações distintas, pois individualmente não se produz todas as necessidades com eficiência.

Vimos que no estado de Santa Catarina estão em curso algumas das principais experiências de microcrédito no país, com destaque para as características que diferenciam o crédito tradicional do microcrédito produtivo orientado para pequenos negócios e para populações afastadas do sistema bancário tradicional.

Neste estado o assunto microcrédito se expandiu a partir da transformação do Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (BADESC) em uma agência de fomento do desenvolvimento, sendo que o programa Crédito de Confiança foi a primeira experiência oficial adotada no final dos anos de 1990. Inicialmente, o programa contou com a participação de 10 ONGs, que mais tarde passou para 19 ONGS. Em parte, essa expansão decorreu das mudanças jurídicas com a introdução da legislação específica de OSCIPs. Em 2006 foi

constituída a AMCRED-SC com o objetivo de consolidar o trabalho sobre microcrédito em rede em todo o estado de Santa Catarina.

Nesta curta trajetória destacam-se as experiências do Banco do Empreendedor, que é a maior instituição atuante na região da Grande Florianópolis; a Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – BLUSOL - que atua na região do vale do Itajaí; e o Banco da Família, com atuação na região do Planalto Serrano e que foi objeto de estudo de caso específico.

O Banco da Família é atualmente a maior instituição no programa microcrédito SC, tanto em termos de valores emprestados como de carteira de clientes, inclusive com algumas ações em estados vizinhos. Por meio de pesquisa de campo junto aos clientes e agentes de crédito foi possível observar a contribuição do microcrédito, tanto em termos das melhorias provocadas na qualidade de vida dos clientes como nos efeitos sobre o desenvolvimento local.

Nos resultados da pesquisa percebeu-se uma característica deste público que também já fora constatada por outros autores e pela literatura específica: a baixa bancarização. No caso do Banco da Família, somente 20% de seus clientes entrevistados possuíam conta em banco a mais de 5 anos, ao mesmo tempo em que aproximadamente 70% dos clientes entrevistados do BF tinham uma relação com esta instituição de mais de 5 anos. Isto demonstra a importância da instituição nas relações financeiras locais, especialmente quando se considera que a grande maioria dos entrevistados possuía idade igual ou superior a 40 anos.

Um dos impactos menos visíveis, porém ressaltados pelos entrevistados durante os trabalhos de campo, diz respeito aos efeitos do microcrédito sobre a renda das famílias. Mesmo que a amostra tenha evidenciado que o programa do Banco Família não esteja focalizado em pessoas com renda familiar abaixo de R\$1.500,00, notou-se que todos os entrevistados apontaram como uma das grandes influências do microcrédito a melhoria dos negócios, o que, conseqüentemente, produz efeitos em cadeia e ajuda a elevar a renda familiar.

Além disso, outra consideração bastante destacada pelos entrevistados sobre melhorias na qualidade de vida dos clientes foi o fato de que com investimentos nas instalações dos negócios, geram-se efeitos correlatos, como é o caso da melhoria da autoestima dos clientes.

Mas foi possível perceber também que o microcrédito provoca alguns impactos no ambiente local. Isto fica evidenciado com a ocorrência de aumento dos clientes e fornecedores na região; com o melhoramento da cooperação dentro do bairro; e com aumento das relações de confiança entre os moradores de um bairro, cidade e até mesmo região.

Paralelamente a isto, apareceram nas entrevistas elementos mais ligados à questão do capital social e da cooperação entre os agentes locais, uma vez que o grau de confiança nas entidades públicas locais e nas próprias entidades da comunidade tendeu a aumentar. Com isso, o acesso ao crédito possibilitou, inclusive, que alguns clientes tivessem também acesso a serviços de lazer.

De uma maneira geral, o estudo revelou que o microcrédito é um importante instrumento retroalimentador do desenvolvimento local, mesmo que em pequenas dimensões do ponto de vista de pessoas contempladas, pois comprovadamente contribui para melhorar as condições de vida. Esta afirmativa ficou evidente tanto nas entrevistas com os clientes como nos questionários respondidos pelos agentes de crédito do programa.

Todavia, em função dos limites amostrais deste estudo, sugere-se que trabalhos futuros ampliem as interlocuções juntos aos clientes para poder captar com maior clareza o papel que vem sendo desempenhado pelo microcrédito nas regiões e no próprio estado de Santa Catarina. Para tanto, a realização de estudos em outras instituições visando contemplar análises comparativas a partir de alguns parâmetros comuns seria importante. Por fim, estudos mais gerais que procurassem tratar a questão do microcrédito no âmbito do desenvolvimento local também seriam relevantes, pois poderiam trazer valiosas contribuições para diversas áreas de conhecimento não restritas apenas aos aspectos financeiros.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A Força do Microcrédito Catarinense. SC. jul. 2012. Revista realização AMCRED-SC.

ALVES, Pedro Ananias. Vozes da Solidariedade. In: SACHET, Celestino; WATERKEMPER, Margaret; SACHET, Sérgio. **A Vitória do Crédito de Confiança**. Florianópolis: BADESC, 2001, p. 57-63.

ALVIM, Valdir. Assistência Financeira do Grupo Banco Mundial ao Brasil: ajustamento do setor financeiro e programas de privatização – o PROES e o caso particular do SFBESC. Tese de doutorado em Sociologia Política. UFSC, 2007. Disponível em: <http://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle>.

ARAÚJO, Alexandre Guerra de *et al.* SISTEMA FINANCEIRO E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: Diagnósticos e Perspectivas. Carlos Alberto dos Santos (org). 2. ed. Brasília: SEBRAE, 2004. Disponível em: [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/86EA8851BFB82DBA03256EEB006CC209/\\$File/NT0008D7F2.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/86EA8851BFB82DBA03256EEB006CC209/$File/NT0008D7F2.pdf)>. Acesso em: 10 jun. 2012.

BADESC. Site corporativo. Disponível em: <<http://www.badesc.gov.br/>>. Acesso em: 10 nov. 2012.

Banco Central do Brasil. **Livro de microfinanças**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/>>. Banco da Família. Site Corporativo. Disponível em: <<http://www.bancodafamilia.org.br/>>. Acesso em: 30 nov. de 2012.

_____, Relatório Financeiro 2011, MicroRate, disponível em: <http://www.bancodafamilia.org.br/img/pdf/relatorio_financeiro.pdf>. Acesso em: 30 nov. 2012.

Banco do Empreendedor. Site Corporativo. Disponível em: <<http://www.bancodoempreendedor.com.br/>>. Acesso em: 30 nov. 2012.

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. Programa de Microcrédito. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Programas_e_Fundos/Microcredito/microcredito_condicoes.html>. Acesso em maio 2012.

Banco Palmas. Site Corporativo. Disponível em: <<http://www.bancopalmas.org.br/>>. Acesso em 30 de novembro de 2012.

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

BLUSOL. Site Corporativo. Disponível em: <<http://www.blusol.org.br/>>. Acesso em: 24 nov. 2012.

BUARQUE, S. C. **Construindo o desenvolvimento local sustentável**. 4. ed. Rio de Janeiro: Garamond, 2008.

- GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- LIMA, Shanna Nogueira. Microcrédito como política de geração de emprego e renda. **Revista do Bndes** 32, p.64-72, dez. 2009.
- MATTEI, Lauro. Microfinanças no Brasil: Algumas evidências a partir de estudos de casos. In: VI Encontro de Economia Política, 2001, São Paulo (SP). Anais do VI Encontro da Sociedade de Economia Política, 2001.
- MICK, Jacques. O caráter social do microcrédito. Blumenau (SC): Mimeo (Anais do Seminário Latino-Americano de Microcrédito), 2003.
- MOREIRA, L. M. F.; ABRAMOVAY, R. Laços sociais no monitoramento do microcrédito. **Pesquisa & Debate** (Online), v. 18, p. 113-129, 2007. Disponível em: <[http://www.pucsp.br/pos/ecopol/downloads/edicoes/\(31\)luis_mauricio.pdf](http://www.pucsp.br/pos/ecopol/downloads/edicoes/(31)luis_mauricio.pdf)> Acesso em: 20 nov. 2012. PORTOSOL. Site Corporativo. Disponível em: <<http://www.portosol.com/>>. Acesso em: 12 nov. 2012.
- PUTNAM, Robert D. **Comunidade e democracia. A experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000 (original: Making democracy work. Civic traditions in modern Italy. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993).
- SANTOS, A. GOIS, F. F. **Microcrédito e desenvolvimento regional**/Fundação Paulo Bonavides. Instituto para o desenvolvimento de estudos econômicos, sociais e políticas públicas. Fortaleza: Premius, 2011. 384p.
- SÃO PAULO. Governo do Estado de São Paulo. Banco do Povo chega a R\$ 1 Bilhão em empréstimos. Notícia em 20/08/2012. Disponível em: <<http://www.saopaulo.sp.gov.br/spnoticias/lenoticia.php?id=221719>>. Acesso em: 06 dez. 2012.
- SCHREIBER, José Gentil. O Papel do Microcrédito no Combate à Pobreza: Avaliação do impacto do Microcrédito sobre a renda dos microempreendedores, clientes do Banco do Empreendedor. Tese de doutorado em Desenvolvimento Econômico, UFPR, Curitiba, 2009.
- TOSCANO, Idalvo. MICROCRÉDITO: Da Iniciativa Local ao Centralismo Estatal. fev. 2002.
- VASCONCELOS, Daniel de Santana. Microcrédito, combate à pobreza e desenvolvimento econômico: Uma análise do debate sobre a focalização e sustentabilidade dos programas de microfinanças; Prêmio Ipea 40 anos. Ipea, 2006.
- YUNUS, M. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ática, 2000.